

ISSN 2223–2974



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

№ 11 2020 (НОЯБРЬ)

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>

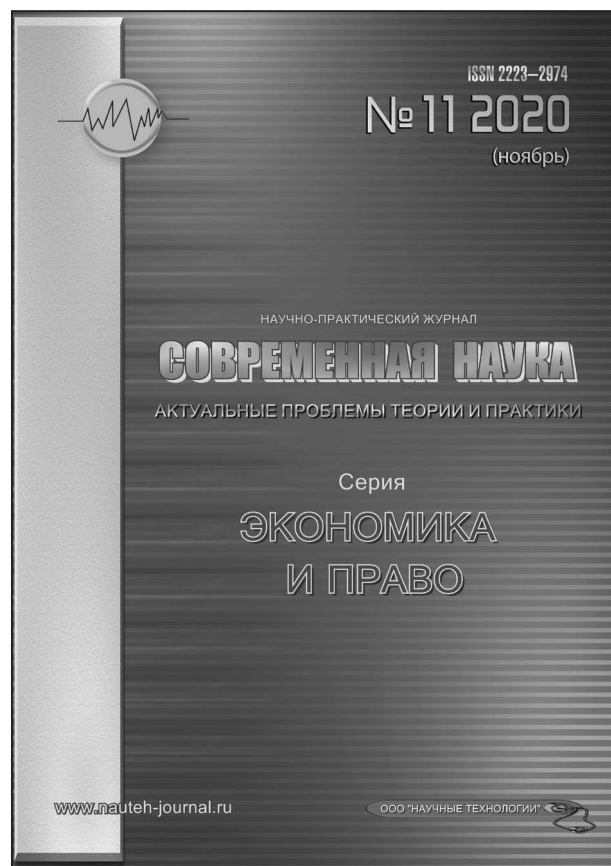
Журнал зарегистрирован Федеральной службой
по надзору в сфере массовых коммуникаций,
связи и охраны культурного наследия.

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 20.11.2020 г. Формат 84x108 1/16

Печать цифровая Заказ № 0000 Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



Редакционный совет

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

ЭКОНОМИКА

Беляева О.Н., Некрасова А.И. – Финансовая грамотность и высшее образование: опыт внедрения, проблемы и перспективы

Belyaeva O., Nekrasova A. – Financial literacy and higher education: implementation experience, challenges and prospects 6

Брагина А.В., Вертакова Ю.В., Бабич Т.Н. – Основы формирования стратегических параметров инновационно-технологического развития промышленных предприятий

Bragina A., Vertakova Yu., Babich T. – Fundamentals for forming strategic parameters of innovative and technological development of industrial enterprises 12

Гаркуша Н.В., Ланец Т.Н. – Кадровый потенциал российских вузов: состояние и перспективы развития

Garkusha N., Lanets T. – Personnel potential of Russian universities: state and development prospects 17

Голованов В.С. – Требования к достаточности собственного капитала кредитной организации и его влияние на потенциал российских банков

Golovanov V. – Capital adequacy requirements of a credit institution and its impact on the potential of Russian banks. 24

Груничев А.С., Сафиуллин М.Р., Гафаров М.Р. – Концепция креативного города в условиях глобализации и промышленной революции («инклюзивный город 5.0»)

Grunichev A., Safiullin M., Gafarov M. – The concept of a creative city in the context of globalization and the industrial revolution ("inclusive city 5.0") 28

Гумбатов К.А. – Экономическое сотрудничество Российской Федерации и Турецкой Республики: торговля, инвестиции, туризм

Gumbatov K. – The economic cooperation between the Russian Federation and the Republic of Turkey: trade, investment, tourism 34

Захаренкова И.А., Беляева Т.П., Терентьева Т.О. – Особенности применения бизнес-анализа для успешного внедрения IT-систем в компании

Zakharenkova I., Belyaeva T., Terenteva T. – Features of using business analysis for successful implementation IT systems in the company 38

Кричевская М.Ф. – Государственное регулирование рынка фармацевтики в странах Европейского Союза

Krichevskaya M. – State regulation of the pharmaceutical market in the countries of the European Union 42

Ксенофонтова Е.А., Гуляева О.А. – Роль инновационных подходов к выбору предпринимательских структур как объектов инвестирования

Ksenofontova E., Gulyaeva O. – The role of innovative approaches to the selection of entrepreneurial structures as objects of investment 47

Ксенофонтова Е.А., Ефимов А.А. – Направления повышения рентабельности реализации ресурсов предпринимательских структур

Ksenofontova E., Efimov A. – Directions of increasing the profitability of the sales of entrepreneurial structures resources. 51

Курбацкая Т.Б., Сухарева А.Д. – Выявление индикаторов социально-экономического развития муниципальных образований

Kurbatskaya T., Sukhareva A. – Identification of indicators of socio-economic development of municipalities. 56

Лебедев Н.А., Локтионова Г.Р. – Направленность развития инновационных предприятий АПК: современные аспекты и возможные перспективы

Lebedev N., Loktionova G. – Functioning and development of enterprises producing innovative machinery and equipment for the agro-industrial complex: aspects of the current configuration and possible prospects 59

Попов Г.Г. – Экономический рост и аграрный сектор СССР (1955-1985). Новый методологический подход

Popov G. – Economic growth and the agricultural sector of the USSR (1955-1985). New methodological approach 64

Турищева Т.Б. – Анализ выполнения сметы как способ эффективного контроля использования бюджетных средств автономного учреждения

Turishcheva T. – Analysis of the estimate execution as a method of effective control of the use of budgetary funds of an autonomous institution 70

Фаттахов Р.В., Пивоварова О.В.,

Морковкин Д.Е. – Особые экономические зоны как инструмент развития национальной экономики

Fattakhov R., Pivovarova O., Morkovkin D. – Special economic zones as a tool for development of the national economy. 74

Чибисов О.В., Чибисова Е.И. – Особенности перехода от традиционной экономики к экономике устойчивого развития в условиях государственного частного партнерства

Chibisov O., Chibisova E. – Features of the transition from the traditional economy to the economy of sustainable development in a public private partnership 80

Шаповалова В.Н. – Оценка влияния инвестиционных и инновационных факторов на уровень социально-экономического развития региона

Sharovalova V. – Assessment of the impact of investment and innovation factors on the level of socio-economic development of the region. 86

Шедько Ю.Н. – Достижение устойчивого конкурентного преимущества на основе интегрированной стратегической модели управления проектами

Shedko Yu. – Achieving a sustainable competitive advantage based on an integrated strategic project management model 93

Шульгина Ю.В., Вертакова Ю.В., Мальцева И.Ф.,

Плотников В.А. – Трансформация организации труда и социально-трудового мониторинга в условиях перехода на удаленную работу

Shulgina Yu., Vertakova Yu., Maltseva I. Plotnikov V. –

Transformation of the labour organization and social and labor monitoring in the conditions of the transition to remote work 97

Право

Бурцева Е.В., Климова О.М. – О некоторых проблемах реализации права на осуществление трудовой деятельности иностранными гражданами

Burtseva E., Klimova O. – On some problems of the implementation of the right to work by foreign citizens 103

Ванькаева А.Г. – Теоретические основы правового регулирования бенефициарных владельцев КИК

Vankaeva A. – Theoretical foundations of legal regulation of beneficial owners of CFC 106

Васёв А.А. – Услуга как объект договора технологического присоединения к электрическим сетям

Vasev A. – Services as a subject of the technological connection contract 112

Гиба В.В., Агапов П.В. – Причины совершения преступлений с использованием беспилотных летательных аппаратов

Giba V., Agapov P. – The causes of crime with the use of unmanned aerial vehicles. 116

Грунина В.А., Бачернихина М.В. – К вопросу о порядке голосования законодательным (представительным) органом государственной власти субъекта Российской Федерации при принятии нормативных правовых актов

Grunina V., Bachernikhina M. – To the question of the voting procedure when the legislative (representative) body of state power of a subject of the Russian Federation adopts regulatory legal acts. 120

Гудков А.И., Красильщиков А.В., Мищенко В.И. – К вопросу об основаниях изъятия земель для государственных и муниципальных нужд

Gudkov A., Krasilschikov A., Mishchenko V. – On the issue of grounds for land withdrawal for state and municipal needs 124

Добровольская Ю.С., Агапов П.В. – Криминалистические основы борьбы с терроризмом <i>Dobrovolskaya Ju., Agapov P.</i> – Criminalistic foundations of the fight against terrorism. 128	<i>Racheva N., Baleevskikh F., Kotov V.</i> – Brain signals analysis during interrogation of a supest. 156
Карпов О.В., Кучин Н.С. – Административно-правовые принципы через призму феноменологии права <i>Karpov O., Kuchin N.</i> – Administrative and legal principles through the prism of the phenomenology of law. 131	Савельева А.А. – Генезис развития института служебной дисциплины в полицейских органах в дореволюционный период российского государства <i>Savelyeva A.</i> – Genesis of the development of the institute of service discipline in police bodies in the pre-revolutionary period of the Russian state 161
Климов С.С. – Субсидиарная ответственность лиц, контролирующих должника <i>Klimov S.</i> – Subsidiary liability of persons controlling the debtor 136	Сиушкин А.Е. – К вопросу о классификации парламентских республик <i>Siushkin A.</i> – On the classification of parliamentary republics 165
Кушка О.Д. – Особенности законодательства по защите от недобросовестной конкуренции в США <i>Kushka O.</i> – Features of the legislation on protection against unfair competition in the United States ... 140	Терехова В.В., Дюжов А.В. – Налогово-правовые последствия взаимозависимости лиц по законодательству Российской Федерации <i>Terekhova V., Dujov A.</i> – Tax and legal consequences of the interdependence of individuals under the legislation of the Russian Federation. 170
Майборода Т.Ю. – Правовая природа цифровых прав как гражданско-правовой категории <i>Mayboroda T.</i> – Legal nature of digital rights as a civil legal category 144	Тимошенко А.А. – Проблемы ресоциализации женщин, освободившихся из мест лишения свободы (из опыта работы в СПб ГБУ «Кризисный центр помощи женщинам») <i>Timoshenko A.</i> – Problems of resocialization of women released from prison (from work experience in the "Crisis Center for Helping Women" (St. Petersburg)). 173
Молчанов Д.А. – Виды антиконкурентных соглашений в РФ и ЕС <i>Molchanov D.</i> – Types of anti-competitive agreements in the Russian Federation and the EU 147	Тоскина Г.Н. – Эволюция института условно-досрочного освобождения от отбывания наказания в России <i>Toskina G.</i> – Evolution of the institution of parole from serving a sentence in Russia 178
Орлов А.Д. – Особенности рассмотрения арбитражными судами дел об отказе во включении информации о поставщике (подрядчике, исполнителе) в реестр недобросовестных поставщиков <i>Orlov A.</i> – Specifics of consideration by arbitration courts of cases on refusal to include information about a supplier (contractor, performer) in the register of unscrupulous suppliers 150	Филимонов И.А., Гунькин И.В., Рубцов Д.И. – Некоторые аспекты борьбы с отдельными преступлениями в сфере налогообложения <i>Filimonov I., Gunkin I., Rubtsov D.</i> – Some aspects of the fight against certain crimes in the field of taxation 182
Оспичев И.М. – Электронная трудовая книжка <i>Ospichev I.</i> – Electronic employment record book 153	Информация
Рачева Н.В., Балеевских Ф.В., Котов В.В. – Допрос подозреваемого и сигнал мозга	Наши авторы. Our Authors. 186
	Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале.

ФИНАНСОВАЯ ГРАММОТНОСТЬ И ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

FINANCIAL LITERACY AND HIGHER EDUCATION: IMPLEMENTATION EXPERIENCE, CHALLENGES AND PROSPECTS

**O. Belyaeva
A. Nekrasova**

Summary: This article analyzes the financial literacy among the students, carried out of the method of questioning at the Pacific National University. The result of this work should be considered an illustration of the need to implement comprehensive measures to improve financial literacy among the students of the university.

Keywords: financial literacy, students, economic competencies, practices of introducing financial literacy.

Беляева Олеся Николаевна

Старший преподаватель, ФГБОУ ВО «Тихоокеанский
государственный университет», Хабаровск
003835@pnu.edu.ru

Некрасова Александра Игоревна

Преподаватель, ФГБОУ ВО «Тихоокеанский
государственный университет», Хабаровск
010290@pnu.edu.ru

Аннотация: В данной статье проведен анализ финансовой грамотности студентов, проведенный методом анкетирования на базе Тихоокеанского Государственного Университета. Результатом данной работы следует считать иллюстрирование необходимости реализации комплексных мер по повышению финансовой грамотности среди студентов вузов.

Ключевые слова: финансовая грамотность, студенты, экономические компетенции, практики внедрения финансовой грамотности.

Цель данной работы состоит в том, что содержательная часть программ подготовки студентов по финансовой грамотности должна быть направлена на формирование устойчивых экономических компетенций с учетом будущей профессиональной деятельности выпускников. Значительное внимание необходимо уделять мотивационной и деятельностной стороне формирования экономических компетенций, как основополагающей цели повышения финансово-экономической грамотности, а не формированию экономического мышления на понятийном уровне, на уровне представлений о специфике экономических процессов, законов и закономерностей. При этом особо важным является принцип актуальности, простоты и доходчивости подаваемой информации, ее связи с реальной жизнью и возрастными интересами обучаемых.

В данной статье использовались следующие **методы:** анализ литературы, исследовательских работ, официальных документов позволили создать список информационных источников, содержащих практический и теоретический материал, способствующий изучению вопросов формирования экономических компетентностей и повышению уровня финансово-экономической грамотности студентов.

Результаты.

В ходе данной работы был проведен анализ уровня финансовой грамотности среди студентов старших курсов Тихоокеанского Государственного Университета. В

результате анализа полученных данных был обнаружен удовлетворительный объективный и субъективный уровень финансовой осведомленности среди молодежи. Данная работа показывает, что студенты ТОГУ все же не в полной мере обладают самыми высокими компетенциями в вопросах финансах. На основании этого можно сделать предположение о том, что данные студенты после окончания учебного заведения будут испытывать некоторые трудности с грамотным управлением своими финансовыми ресурсами, и, как следствие, с определением своего самостоятельного социально-экономического положения. Результатом данной работы следует считать иллюстрирование необходимости реализации комплексных мер по повышению финансовой грамотности среди студентов Хабаровска. В будущих работах хотелось бы более подробно остановиться на конкретных аспектах финансовой грамотности и посмотреть их связь с уже известными нам зависимостями, кроме того, хотелось бы расширить количество университетов для того, чтобы включить в выборку, к примеру, медицинские и военные ВУЗы. И как один из наиболее интересных вариантов - провести обучение из текущей выборки людей, которые заинтересованы в нем, и сравнить их результаты до и после обучения.

Введение

Высшая школа — это очень важный момент для учащихся в развитии навыков личных финансов, которые потребуются им для самостоятельной жизни во взрослом возрасте. Освоение основ финансовой грамотности

- лучший способ настроить их на жизнь, полную здоровых финансовых привычек, обеспечивающих их успех в будущем [3, с.222; 4, с.112].

Студенты этого возраста могут быть уже знакомы с концепциями управления деньгами, такими как кредит или займы, и с тем, как ими пользоваться. Но теперь пришло время копнуть глубже и рассказать о реальных применениях финансовых решений.

Необходимость внедрения уроков финансовой грамотности в вузе обусловлена тем, что современные дети достаточно активно самостоятельно покупают товары, пользуются пластиковыми картами и мобильными приложениями. То есть, они с раннего возраста оперируют денежными знаками и являются активными участниками торгово-финансовых взаимоотношений, что требует от них определенного уровня финансовой грамотности. Главной задачей ведения обучения финансовой грамотности, конечно же, является стремление остановить развитие безответственного отношения к денежным операциям в целом [7, с.18]. Ведь большая часть взрослого населения нашей страны, к сожалению, до сих пор финансово безграмотна и ничем не защищена в случае непредвиденных обстоятельств или потери работы. Во многих семьях не ведутся учеты расхода и дохода. И это печально сказывается на развитии экономики в сфере потребления.

Перед педагогом профессионального обучения ставится принципиально новая общекультурная задача: целенаправленно готовить юных граждан не только к труду и познанию, но и полноценному вступлению в противоречивые социально-экономические отношения в стране в условиях развития рыночного типа экономики. Повышение финансово-экономической грамотности возможно через формирование экономических компетенций [1, с.87].

Проблемы экономической подготовки в системе среднего и высшего профессионального образования рассмотрены в работах Л.Л. Любимова, А.А. Мицкевич, И.В. Липсица, В.С. Автономова и др. Интересны разработки в направлении формирования экономических компетенций студентов не экономических профилей К.А. Баранникова, К.И. Старостиной, О.Г. Назаровой, Н.Е. Поповой, А.В. Боранукова, А.Ф. Казаковой [2, с.3].

При создании и методическом наполнении программы у студентов не экономических специальностей педагог-практик сталкивается с проблемой теоретической неразработанности вопроса, ограниченным перечнем официальных документов, дающим возможность грамотно изменить направление обучения в соответствии с требованием времени, недостатком практических материалов. Анализ литературы, исследовательских работ,

официальных документов позволили создать список информационных источников, содержащих практический и теоретический материал, способствующий изучению вопросов формирования экономических компетентностей и повышению уровня финансово-экономической грамотности студентов.

В Тихоокеанском государственном университете состоялся круглый стол «Финансовая грамотность и высшее образование: опыт внедрения, проблемы, перспективы». в рамках мониторингового визита представителей Федерального сетевого методического центра (ФСМЦ) экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова в г.Хабаровск. На круглый стол приглашены представители Правительства Хабаровского края, Министерства финансов Хабаровского края, Отделения по Хабаровскому краю Дальневосточного главного управления Центрального банка РФ, руководства и профессорско-преподавательского состава образовательных организаций Хабаровского края и ЕАО, а также пресса. Рассматривались следующие вопросы для обсуждения:

- практики внедрения финансовой грамотности в высшем образовании: опыт, проблемы, результаты;
- универсальная компетенция УК-10 (экономическая культура, в том числе финансовая грамотность) и специфика ее формирования у студентов вузов определенной направленности (профиля) обучения;
- вопросы взаимодействия на федеральном и региональном уровнях.

В рамках круглого стола рассматривались следующие основные концепции:

- Интернет-ресурсы для обучения финансовой грамотности учащихся.
- Приложения и игры для обучения финансовой грамотности студентов.
- Советы экспертов по обучению финансовой грамотности обучающихся.

Также в рамках мониторингового визита представителей ФСМЦ в ТОГУ было проведено тестирование и интервьюирование студентов неэкономических направлений подготовки (специальностей) и преподавателей университета, успешно завершивших обучение по программе повышения квалификации «Разработка и реализация рабочих программ дисциплин (модулей) по финансовой грамотности для студентов образовательных организаций высшего образования».

Учащимся старших классов, а также студентам вузов необходимо знать о своих финансовых возможностях для получения высшего образования и возможностях будущей карьеры. Это включает в себя варианты финансирования и то, как выбрать карьеру, исходя из ожида-

ний качества жизни (надеюсь, при жизни по средствам) [8, с.78].

В данной статье собраны воедино важные финансовые концепции, которые обучающиеся должны усвоить, прежде чем получить высшее образование и вступить в реальный мир - будь то высшее образование или поиск работы. Кроме того, мы включили отличные идеи от преподавателей, знакомых с преподаванием личных финансов для учащихся.

Концепция № 1: Составление бюджета для достижения финансовых целей

Подростки уже должны знать о доходах и расходах. Пришло время им научиться контролировать приток и отток денег, создавая и придерживаясь плана расходов.

Это особенно полезно, учитывая, что многие студенты могут самостоятельно зарабатывать деньги, будь то летняя работа или оплачиваемая стажировка. Здесь важно отметить следующие ключевые моменты:

- Начальный бюджет. Бюджетирование — это определение приоритетов доходов и расходов. Доход должен равняться расходам, причем каждый доллар предназначен для определенной цели, включая сбережения. Распределяя каждый доллар по расходам, вы будете знать, на что и как тратятся ваши деньги.
- Экономия. Откладывание денег сейчас позволяет нам иметь деньги, которые мы можем потратить позже. Делая вклад на сберегательный счет, например, на чрезвычайный фонд, вы можете достичь краткосрочных и долгосрочных финансовых целей.

Концепция № 2: Потребительские навыки основаны на осознанных решениях

Способность принимать разумные решения о том, где и как тратить деньги, - мощный инструмент. Подростки могут практиковать свои навыки принятия решений о потребителях с помощью реальных сценариев, например, совершая разумные покупки, сравнивая покупки. Здесь важно отметить следующий ключевой момент:

- Сравнение покупок. Получите максимальную отдачу от вложенных средств, совершив покупки перед покупкой. Тратя деньги с умом, вы сможете сбалансировать количество и качество каждой покупки, чтобы получить максимальную выгоду.

Концепция № 3: Понять риски кредитов и займов

Студентам, возможно, скоро понадобится кредитная карта или студенческая ссуда.

Прежде чем заключить соглашение о вероятности накопления долга, студенты должны знать о рисках различных типов заимствований, включая как кредитные, так и ссуды [10].

Студенты также должны знать о способах минимизировать риск, например о приобретении страховки. Хотя они, вероятно, не несут ответственности за приобретение страховки прямо сейчас, они будут участвовать в будущем, когда будут владеть автомобилем или снимать квартиру. Здесь следующие ключевые моменты:

- Долг. Кредиты и займы могут стать причиной возникновения долгов. Следует избегать долга, поскольку он учитывается в общем состоянии заемщика.
- Риск. Займы в кредит сопряжены с риском. На заемные деньги начисляются проценты, в результате чего каждая покупка становится дороже, чем первоначальные расходы. Самый большой риск, связанный с кредитом, заключается в пропуске платежа, что может повлиять на кредитоспособность заемщика и потенциально привести к повторному вступлению во владение или потере права выкупа.
- Страхование. Есть способы снизить риск, например, приобретая страховку, которая возвращает страхователю выплаты в случае обоснованного требования. Страхование может покрывать здоровье и имущество, например автомобили и дома.

Концепция № 4: Воспользуйтесь преимуществами кредитов и займов.

Есть такая вещь, как хороший кредит, который позволяет заемщику совершать покупки, способствующие накоплению богатства. Например, возможность оплатить учебу в колледже с помощью студенческой ссуды или купить дом с помощью жилищной ссуды - это способы, которыми кредит позволяет заемщикам инвестировать в долгосрочные выборы.

Обучающиеся должны научиться эффективно управлять кредитами и займами, чтобы поддерживать здоровую кредитную историю, повышать кредитный рейтинг и создавать богатство. Ключевые моменты в этом направлении:

- Кредит. Кредит – это инструмент, который может быть хорошим или плохим. Задолженность по кредитной карте обычно плохая, поскольку по ней взимаются проценты за покупки, которые заемщик не может себе позволить. Кредитная задолженность может быть хорошей (но не всегда), если студенческие ссуды позволяют заемщику финансировать образование в надежде получить более высокий доход [11].
- Создание богатства. Взяв кредит или ссуды для

инвестирования в финансовые цели, такие как образование или домовладение, заемщик может начать наращивать богатство, выплачивая долги. Сбережения и инвестирование - лучшие стратегии для создания богатства.

Концепция № 5: Образование и выбор профессии влияют на качество жизни

После окончания средней школы у подростков есть выбор: продолжить образование или устроиться на работу. Подростки должны будут представить себе жизнь, которую они хотят вести, и сделать выбор, основываясь на понимании взаимосвязи между образованием, карьерой и потенциалом заработка.

Понимая возможности образования и карьерного роста, студент может принять осознанное решение о жизненно важных выборах, начиная с вуза, в котором он учится, и заканчивая суммой, которую он берет в качестве студенческой ссуды. Здесь ключевыми моментами могут стать:

- Потенциал заработка. Потенциал дохода в течение всей жизни - это то, сколько вы можете рассчитывать на максимальную зарплату в высшей области своей области или профессии. Сделайте шаги в образовании и карьере, необходимые для достижения профессиональных и финансовых целей.

Лучшие ресурсы для обучения финансовой грамотности старшеклассников и студентов, включая некоммерческие организации и государственные учреждения.

Программа финансового планирования средней школы Национального фонда финансового образования (NEFE) предназначена для студентов, преподавателей и родителей. Предоставляет учебный план, планы уроков, раздаточные материалы и оценки успеваемости.

Программа по финансовому планированию для старшеклассников и студентов - это программа повышения финансовой грамотности, основанная на принципах личных финансов, но имеющая отношение к жизни подростков. Программа предоставляет учебный план, планы уроков и материалы для личного обучения и лучше всего подходит для преподавателей, которые планируют преподавать в вузе, на семинаре или индивидуально.

Данный вид деятельности обеспечивает преподавателей учебными программами по финансовой грамотности для учащихся старших классов. Программа разработана так, чтобы быть строгой и увлекательной для учащихся, с высококачественными материалами, такими как планы уроков и презентации для преподавателей. Планы уроков рекламируются как доступные для любой

аудитории, независимо от возраста и социально-экономического положения.

Программа повышения финансовой грамотности для студентов экономического факультета содержит колоссальные 14 планов уроков и дополнительные рабочие листы. Этого материала хватит на полный семестр курса по личным финансам. Он поставляется с руководством для преподавателя, руководством для учащихся и большим количеством презентационных материалов [5, с.46].

Онлайн-курсы являются самостоятельными и позволяют пользователю изучать темы финансовой грамотности на каждом этапе жизни. Для старшеклассников есть классные ресурсы, которые отлично подходят для преподавателей: Федеральная корпорация по страхованию вкладов (FDIC) «Money Smart for Young People» разработана для педагогов и учащихся.

Серия «Умные деньги для молодежи», выпускаемая FDIC, содержит четыре бесплатные учебные программы с учетом возраста для преподавателей. Учебная программа, соответствующая средней школе, включает планы уроков, руководства и ресурсы, которые достаточно просты для использования как педагогами, так и родителями. Материалы можно интегрировать в уже существующие школьные курсы, такие как английский или математика.

Обучать финансовой грамотности можно через искусство. Студенты ТОГУ, обучающиеся по разным направлениям, на протяжении всего курса вдохновляются на развитие критического мышления, решения проблем и ответственного принятия решений. На занятиях используются вышеперечисленные виды программ, где студенты понимают, как рассчитывать налог с продаж, процентные ставки и предлагаемые скидки, чтобы они могли принимать обоснованные решения о своих выступлениях. Это позволяет студентам узнать о реальных сценариях из области искусства, которые могут быть применены в широком диапазоне областей, таких как покупка автомобиля, дома, продуктов, мобильного телефона, обуви и одежды. Вдобавок они начнут включать некоторые навыки, которым они учатся сейчас, в свою повседневную практику, чтобы со временем совершенствовать их методом проб и ошибок, пока не стало слишком поздно. Существуют некоторые ошибки, которые допускают многие образовательные программы при обучении студентов финансовой грамотности: студенты не являются будущими участниками финансов и потребления [6, с.14]. В одном учебнике в моем классе постоянно обсуждали, как подготовить студентов к принятию финансовых решений. Фактически, студенты были в игре с тех пор, как впервые познакомились со СМИ. Их ценности, отношение и привычки в отношении денег формировались с детства. К сожалению, сообщение обычно

звучит так: «тратьте сейчас и беспокойтесь о том, чтобы когда-нибудь сэкономить».

Финансовые примеры из реального мира должны быть взяты из реального мира старшеклассников, а не взрослых. Часто педагоги учат финансовой грамотности, заставляя детей делать вид, что они покупают дом, притворяются, что у них есть семья, и разыгрывать другие примеры, с которыми они, вероятно, столкнутся в будущем. Проблема в том, что для большинства старшеклассников эти примеры все еще являются теоретическими, поэтому они остаются абстрактными и не приживаются. Использование небольших примеров, которые ближе к подростковому опыту - финансирование автомобиля или другого желаемого продукта, решение, стоит ли того, чтобы устроиться на работу после школы, даже планирование бюджета на выпускной бал - имеют большое значение для достижения цели, реально для детей, давая им прочную основу для развития.

Необходимо сосредоточиться на том, чтобы научить студентов, почему они должны заботиться о своих финансах, а не читать лекции о том, как они должны с ними обращаться. Программа, которая фокусируется на «почему», будет мотивировать студентов оставаться вовлеченными в принятие каждого решения на протяжении всей своей финансовой жизни.

Необходимость внедрения уроков финансовой грамотности надо начинать на уровне старшей школы, продолжать обучаться этому в высших учебных заведениях и практически учиться этому на протяжении всей жизни.

Нужно сосредоточиться на личных приоритетах. Предложить учащимся понять, что для них действительно важно и что делает их счастливыми, а затем исследовать финансовые решения, которые отражают эту иерархию.

Связать их финансы и их реальную жизнь, думая о качестве жизни. Как только учащиеся определят, что для

них важно, будет легче выявить и отсеять любые траты, которые не соответствуют их личным приоритетам.

Обдумать и персонализировать долгосрочные результаты. Помочь студентам прочувствовать свое будущее и свои приоритеты, чтобы они могли отказаться от сбережений для того образа жизни, который им больше всего нравится.

Заключение.

Финансовая грамотность определяется через три составляющих ее компонента - это знания, установки и навыки индивида. После экономических и социальных трансформаций 90-х годов население России столкнулось с проблемой массовой финансовой безграмотности, что негативно сказывалось на благосостоянии и домохозяйств и экономики страны в целом. На данный момент в мировой исследовательской практике, так же как и в России, наблюдается объективно невысокий уровень финансовой грамотности (низки показатели всех трех компонентов - знаний, навыков и установок), с чем активно пытаются справиться государства в сотрудничестве с (не)правительственными организациями: реализуется множество различных проектов, создаются новые формирования и умения. Субъективный уровень взрослого населения также невысок, чего нельзя сказать о молодежи - их оценки находятся на достаточно высоком уровне, что определено не может служить мотивацией к самостоятельному изучению материала - отсюда значительный разрыв между предоставляемым набором источников для повышения финансовой грамотности в свободном доступе и низким ее уровнем у граждан [9, с.98]. Разницу по возрасту в субъективных оценках можно объяснить двумя причинами: во-первых, у студентов идет непрерывное параллельное получение знаний в университетах, что может создавать ложный фон хорошей информированности, а, во-вторых, взрослое население, уже в полной мере погрузившись в финансовый рынок, может более адекватно давать себе оценки исходя из опыта пользования финансовыми услугами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Каликова Д.И. Опыт внедрения курса «Основы финансовой грамотности» / Д.И. Каликова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 32 (218). — С. 87-89. — URL: <https://moluch.ru/archive/218/52316/> (дата обращения: 24.09.2020).
2. Бокарев А. Повышение уровня финансовой грамотности населения в Российской Федерации // Финансы. 2010. № 9. С. 3-6.
3. Зеленцова А. Повышение финансовой грамотности населения: меж Иваново Т. Повышение финансовой грамотности: обзор международного опыта // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2012. №1(20). С. 222-229.
4. Зеленцова А., Демидов Д., Блискавка Е. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. М.: ЦИПСИР. 2012. 112с.
5. Ибрагимов К., Продолятченко П. Кадровое обеспечение реализации программ повышения финансовой грамотности населения //ДИСКУССИЯ. 2015. №. 5.
6. Игонина Л. Финансовая система России: анализ структурно-функциональных характеристик //Экономический анализ: теория и практика № 33 (336) 2015.Т. 11. С. 14.

7. Карпунин М. «Свои деньги» - проект по повышению финансовой грамотности населения // Деньги и кредит. 2008. № 2. С. 18-19.
8. Кузина О. Финансовая грамотность молодежи // Мониторинг общественного мнения. 2009. №4(92).
9. Кузина О. Мониторинг финансового поведения и доверия населения финансовым институтам, 2012 С. 98-104
10. Национальная доктрина развития образования в России <http://sinncom.ru/content/reforma/index5.htm>
11. Перечень программ и проектов по финансовой грамотности, действующие в Российской Федерации <http://onlinetestpad.com/ru-ru/User/10241/Page/363>

© Беляева Олеся Николаевна (003835@pnu.edu.ru), Некрасова Александра Игоревна (010290@pnu.edu.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ¹

FUNDAMENTALS FOR FORMING STRATEGIC PARAMETERS OF INNOVATIVE AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

*A. Bragina
Yu. Vertakova
T. Babich*

Summary: The article substantiates the conceptual foundations of the formation of strategic parameters of innovative and technological development of industrial enterprises, aimed at achieving global technological leadership. A comparative analysis of Russia with recognized world technological leaders is carried out. A model of long-term innovative and technological development of an enterprise is proposed, aimed at developing the strategic technological competitiveness of the industrial complex and achieving technological leadership.

Keywords: technological revolution, technological order, technological transformation, innovative and technological development, strategic technological competitiveness.

В мире осуществляется переход к четвертой индустриально-технологической революции, согласно которой прогнозируется «стирание» границ между физическими, цифровым и биологическими технологиями, в результате они будут основываться на искусственном интеллекте, использовать нано-, био- технологии, квантовые компьютеры, Интернет вещей, 3D-печать, беспилотный транспорт, передовую робототехнику, новые материалы и др. [4]. Также известно, что в мире исследователи работают уже и над технологией 4D-печати, которая позволит создать самоизменяющиеся продукты, отличительными особенностями которых будет способность адаптироваться к изменениям в окружающей среде, в том числе реагируя на температуру и влажность [7].

Данная революция означает также переход к новому технологическому укладу (уровню развития произво-

Брагина Анастасия Викторовна
Аспирант, ФГБОУ ВО «Юго-Западный
государственный университет», (г. Курск)
Вертакова Юлия Владимировна
Д.э.н., профессор, ФГБОУ ВО «Юго-Западный
государственный университет» (г. Курск)
Бабич Татьяна Николаевна
К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный
государственный университет» (г. Курск)
reandm@rambler.ru

Аннотация: В статье обоснованы концептуальные основы формирования стратегических параметров инновационно-технологического развития промышленных предприятий, направленные на достижение глобального технологического лидерства. Проведен компаративный анализ России с признанными технологическими мировыми лидерами. Предложена модель долгосрочного инновационно-технологического развития предприятия, направленная на развитие стратегической технологической конкурентоспособности промышленного комплекса и достижения технологического лидерства.

Ключевые слова: технологическая революция, технологический уклад, технологическая трансформация, инновационно-технологическое развитие, стратегическая технологическая конкурентоспособность.

дительных сил), обусловленному, прежде всего, научно-техническим прогрессом. Современная действительность технологического развития в настоящее время диктует требования к преобладанию информационно-коммуникационных, нано-, био- технологий, геномной инженерии, новых видов энергии и материалов, высоких гуманитарных технологий, что соответствует пятому технологическому укладу. Однако тенденции таковы, что в мире идет формирование уже следующего - шестого технологического уклада, направленного на индивидуализацию производства и потребления, резкое снижение энергоёмкости, материалоемкости производства, конструирование материалов и организмов с заранее заданными свойствами и т.п. [2].

Признанным технологическим мировым лидером является США, где 60% производительных сил страны функционируют в пятом технологическом укладу, а в

¹ Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ РФ № НШ-2702.2020.6 «Концептуальные основы новой парадигмы экономического развития в эпоху технологической и социальной трансформации»

шестом – 5%. Что касается России, то 10% технологий – пятый технологический уклад, да и то в наиболее развитых отраслях (военно-промышленный комплекс и авиакосмическая промышленность), более 50% - четвертый уровень и почти треть - третий.

Основным конкурентом США по технологическому лидерству в настоящее время является Китай, который обогнал большинство стран мира по множеству различных социально-экономических показателей. Также в число стран – технологических лидеров относят: Японию, Германию, Англию и Францию.

Рассмотрим динамику ВВП данных стран (рис. 1). Как видно из рисунка 1, Россия в 2019 г. снизила свои позиции в данной выборке с 4 на 5 место. На первом месте

(несмотря на замедление темпов роста ВВП) находится Китай, США – на 3 месте.

Следует отметить, что за последние несколько лет подавляющее большинство развитых стран и Китай демонстрировали динамику процентного снижения доли труда в ВВП. Данное снижение было вызвано в первую очередь уменьшением относительной цены средств производства за счет развития инноваций. В результате предприятия были вынуждены производить замену труда капиталом. Россия в предложенной выборке исследуемых стран занимает последнее место по доле затрат, выделенных на исследования и разработки в процентах от ВВП (рис. 2). Тройка лидеров: Япония, Германия и США.

Таким образом, четвертая промышленная револю-

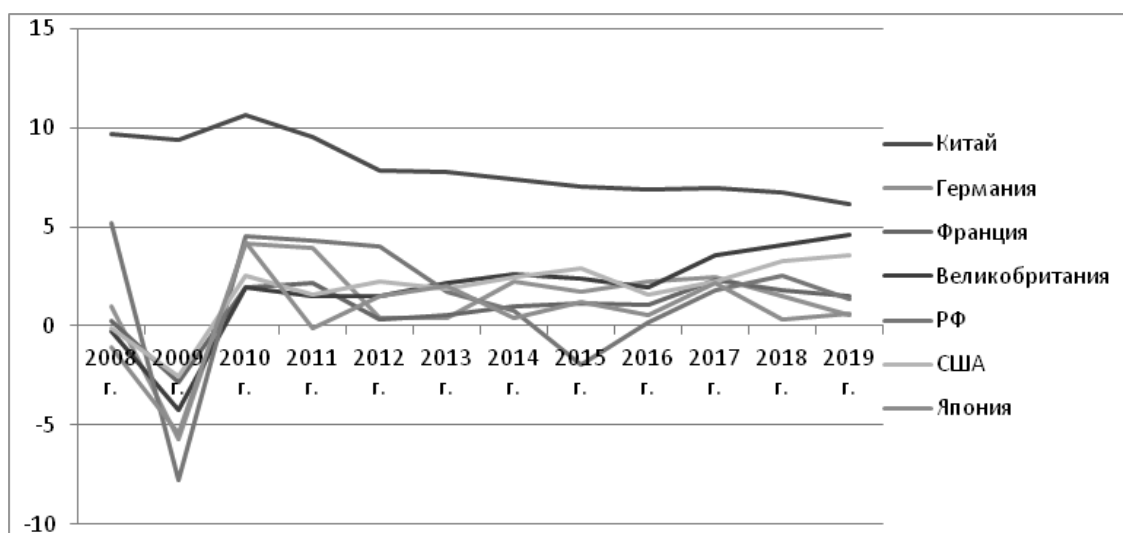


Рис. 1. Динамика темпов роста ВВП ряда стран с 2008 г. по 2019 г. (составлено авторами на основе данных всемирного банка [3])

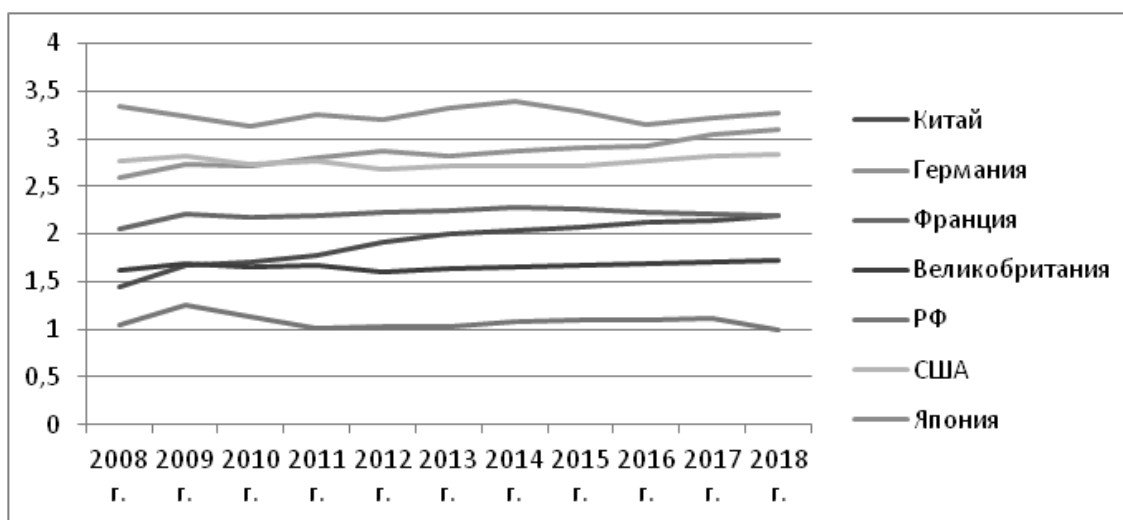


Рис. 2. Динамика затрат на исследования и разработки (% ВВП) с 2008 г. по 2018 г. (составлено авторами на основе данных всемирного банка [3])

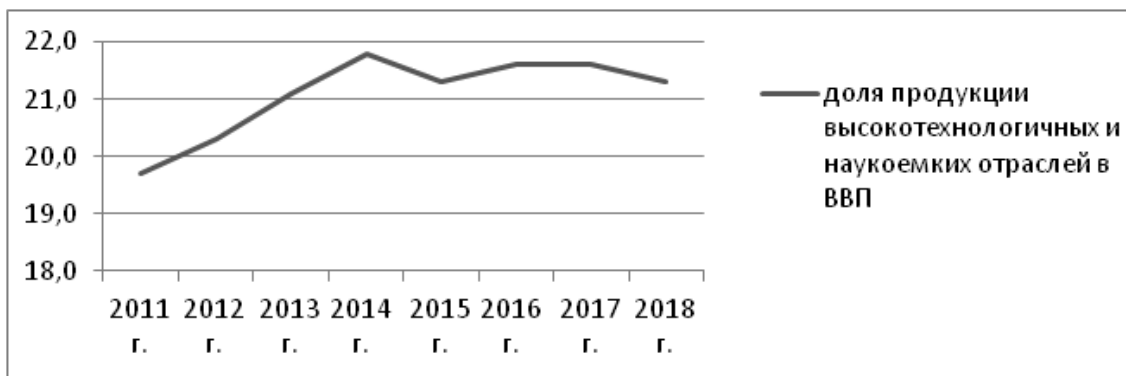


Рис. 3. Динамика доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП России (составлено авторами на основе данных Росстата [6])



Рис. 4. Модель долгосрочного инновационно-технологического развития предприятия (разработано Брагиной А.В.)

ция повлечет за собой системные изменения, которые затронут все сферы бизнеса, общества, политики и потребуют новых форм организации работы правительства и частного сектора. Россия начала подготовку к данной промышленной революции, например, основная цель госпрограммы «Национальная технологическая инициатива» заключается в создании условий для глобального технологического лидерства России к 2035

году, направленных на качественный прорыв в шестой технологический уклад и устранения технологического разрыва в отечественной промышленности.

Эти цели ставятся руководством Российской Федерации перед исполнительными органами власти и профильными министерствами и ведомствами, они отражаются в приоритетных направлениях развития науки и техники, а также в основных стратегических программ-

ных документах. Несмотря на это, доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП России не превышает 22% (см. рис. 3).

Связано это также с наблюдаемым в России достаточно высоким уровнем износа основных фондов в промышленности. Так, с 2008 года до настоящего времени данный показатель превышает 46%, что также отражается на среднем возрасте оборудования в промышленном секторе в целом по России (11,5 лет).

Наиболее существенными проблемами большинства промышленных предприятий также остаются слабая инновационная деятельность в области технологий, качества и конкурентоспособности продукции, кризис кадрового потенциала, «моральное» устаревание систем управления, что отражается на технологической конкурентоспособности продукции и самого предприятия.

Как показывает анализ эмпирических данных, в 2018 году происходило сокращение количества предприятий, осуществляющих технологические инновации с 7,9% в 2010 году до уровня 7,1%, однако в 2019 году данный показатель вырос, что повлекло за собой также рост числа принципиально новых разработанных передовых производственных технологий в целом по РФ (свыше 200 разработок). Несмотря на рост данных показателей в 2019 году, в России по-прежнему высока доля инноваций, результаты которых не воздействовали на обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам, а также продолжается тенденция сокращения инновационной активности промышленных предприятий.

Имеющиеся проблемы не разрешаются в полной мере, что влечет за собой потерю конкурентоспособности отечественных хозяйствующих субъектов, в частности – промышленных предприятий, как на мировых, так и на внутренних рынках. Поэтому необходима технологическая трансформация экономики России и рост стратегической технологической конкурентоспособности промышленных предприятий.

Известная точка зрения, что технологическая конкурентоспособность предприятия – это способность хозяйствующего субъекта постоянно повышать качество, эффективность и результативность различных бизнес-процессов, а также формировать и реализовывать новые, направленные на диверсификацию его деятельности.

С учетом современных тенденций, вызванных переходом многих стран на новый технологический уклад,

технологическую конкурентоспособность следует рассматривать в долгосрочной перспективе для достижения глобального технологического лидерства. Поэтому можно говорить о стратегической технологической конкурентоспособности.

Интересен подход к определению данного показателя в [1]. Согласно данной трактовке под стратегической технологической конкурентоспособностью понимают полиномиальную совокупность факторов, влияющих на существующий и потенциально возможный уровни развития предприятия в конкурентной среде за счет выделения неиспользуемых или недоиспользуемых групп резервов и возможностей их мобилизации в стратегической перспективе:

1. между фактическим и предельно возможным результатом производственного процесса, уровнем использования технического оснащения производственных систем;
2. существующим и максимально возможным эффектом деятельности персонала предприятия, обслуживающего технологические и управленческо-технологические процессы;
3. между потенциально-оптимальным количеством инфраструктурных связей предприятия и их фактическим количеством;
4. и др. факторами, влияющими на обеспечение стратегической технологической конкурентоспособности промышленного комплекса и достижения технологического лидерства.

Следует отметить, что соответствие используемых технологий возросшим требованиям по большинству критериев во многом стал определять уровень долгосрочного инновационно-технологического развития производственных систем [5], модель развития которого представлена на рисунке 4.

При этом стратегическое развитие инновационно-технологического потенциала предприятия необходимо рассматривать в разрезе повышения его стратегической технологической конкурентоспособности.

Таким образом, эффективно сформированный и реализованный в стратегической перспективе конкурентный инновационно-технологический потенциал предприятия может создавать его новые конкурентные преимущества, основными из которых являются экономия ресурсов, сохранность информации, высокая интеллектуализация персонала, коммерциализация инноваций, увеличение вновь добавленной стоимости и повышение конкурентоспособности всего предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Быковская, Е.В. Методологический подход к стратегическому управлению технологическим развитием промышленного предприятия на основе использования мобилизации внутрихозяйственных резервов [Текст] / Е.В. Быковская // Успехи современной науки. 2016. №7. Т.3. С. 71-78
2. Вертакова Ю.В. Условия развития рынков будущего: точки роста для промышленности [Текст] / Ю.В. Вертакова, Н.А. Плотникова // Экономика и управление, 2018. -№4 (150). - С. 27-37
3. Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vsemirnyjbank.org>. (Дата обращения 05.09.2020)
4. Калинина А. Россия 4.0: как подготовить страну к четвертой промышленной революции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/opinions/economics/13/01/2017/5878d2389a79470077130332> (Дата обращения 05.09.2020)
5. Плотников В.А. Российская промышленность: текущее состояние и перспективы развития [Текст] / В.А. Плотников, Ю.В. Вертакова // Экономика и управление, 2014. - №5 (103). - С. 39-44.
6. Федеральная служба государственной статистики: Российская Федерация [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>. (Дата обращения 05.09.2020)
7. Шваб К. Четвертая промышленная революция [Текст] / К. Шваб. – М.: Эксмо, 2016. – 138 с.

© Брагина Анастасия Викторовна, Вертакова Юлия Владимировна, Бабич Татьяна Николаевна (reandm@rambler.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

PERSONNEL POTENTIAL OF RUSSIAN UNIVERSITIES: STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

**N. Garkusha
T. Lanets**

Summary: The theory and practice of personnel management asserts that one of the effective tools for the development of modern organizations is personnel strategy and personnel policy, which can be fully attributed to the education system. Like the development strategy of the university, the personnel policy is developed, taking into account the internal resources and traditions of the organization of higher education, as well as the opportunities and threats existing in the external environment. Today universities use personnel management methods aimed at gaining a competitive advantage from their employees. The article provides an analysis of changes in the higher education system of the Russian Federation, as a result of which it is noted that in many universities of the country, even leading ones, there is an acute problem of rejuvenating the composition of the teaching staff and at the same time building up their professional level.

Keywords: personnel policy, personnel potential, personnel management, education system, development strategy, teaching staff of the university.

Гаркуша Наталия Викторовна,

*К.псх.н., доцент, Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск
nvi410@mail.ru*

Ланец Тамара Николаевна,

*К.э.н., доцент, Дальневосточный институт управления-филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Хабаровск
tamlan@yandex.ru*

Аннотация: Теория и практика управления персоналом утверждает, что одним из эффективных инструментов развития современных организаций является кадровая стратегия и кадровая политика, что в полной мере можно отнести к системе образования. Как и стратегия развития вуза, кадровая политика разрабатывается с учетом внутренних ресурсов и традиций организации высшего образования, а также возможностей и угроз, существующих во внешней среде. Сегодня вузы используют методы управления персоналом, нацеленные на получение от своих работников конкурентного преимущества. В статье дан анализ изменений в системе высшего образования РФ, в результате которого отмечается, что во многих вузах страны, даже ведущих, остро стоит проблема омоложения состава педагогических кадров и одновременно наращивания их профессионального уровня.

Ключевые слова: кадровая политика, кадровый потенциал, управление персоналом, система образования, стратегия развития, профессорско-преподавательский кадровый состав вуза.

Современные российские вузы постоянно сталкиваются с требованиями изменений, что ведет к обновлению и развитию стратегии, культуры, структуры, технологии, отношений и навыков людей. В процессе изменений требуется комплекс действий по работе с педагогическим персоналом вуза, которые ведут к формированию кадровых политик различной степени новизны. Можно сказать, что кадровая политика запечатлевается в своем продукте - высокопрофессиональном профессорско-преподавательском кадровом составе, а также в результативных кадровых технологиях и методах кадровой работы [1].

В современных исследованиях по данному вопросу определяется несколько вариантов построения кадровых систем, в том числе и применительно к развитию кадрового потенциала профессорско-преподавательского состава образовательной организации. Кадровый потенциал системы образования постоянно меняется, однако тенденции его развития можно проследить на основе динамики важнейших показателей системы образования - уровня финансирования отрасли, числа образовательных организаций, численности профессор-

ско-преподавательского состава вузов и других данных.

Изменения в системе образования РФ проявились в разнонаправленных тенденциях: по данным официальной статистики число образовательных организаций высшего образования увеличивалось до 2011 года (на 15 %), а потом стало стремительно сокращаться, и эта тенденция проявилась как для государственных и муниципальных организаций, так и для частных организаций высшего образования. Общее количество государственных и муниципальных образовательных организаций высшего образования за период с 2010/2011 по 2018/2019 учебный год сократилось примерно на 25%, а число образовательных организаций частного характера сократилось практически наполовину (на 47 %). В итоге их число снизилось по сравнению с 2000/2001 годом на 224 единицы, или на 24,2% (таблица 1).

Вместе с общим сокращением числа образовательных организаций сокращалась численность профессорско-преподавательского состава вузов: она уменьшилась за рассматриваемый период с 307,4 тысяч человек до 236,1 тыс. чел. (т.е. на те же 24%), а если учитывать, что

до 2005 г. происходило увеличение штатной численности вузов, то реальное сокращение кадров преподавателей в вузах было еще выше (особенно после 2011 года).

Отметим, что вместе с общим сокращением числа образовательных организаций снизилось число организаций, осуществляющих подготовку научно-педагогических кадров в аспирантуре, а именно на 10,2 % в 2018 году по сравнению с 2000 годом (см. данные таблицы 2).

Одной из причин происходившего сокращения было уменьшение числа обучающихся в вузах по всем направлениям подготовки: по сравнению с 2000/2001 г. оно составило примерно 12,3 %, а по сравнению с наиболее высоким показателем численности обучающихся в 2005/2006 годах это сокращение составило порядка 41 %. Так что политика общего сокращения числа образовательных организаций и численности педагогически кадров вполне объяснима. Количественные показатели лишь частично отражают ситуацию в отрасли. Качество научно-образовательной деятельности современного образовательного учреждения высшего образования зависит от многих факторов, но в первую очередь, от квалификации профессорско-преподавательского состава. Университеты и образовательные организации высшего образования, ответственно реализующие свою

миссию, уделяют должное внимание подготовке научно-педагогических кадров к профессиональной деятельности и стимулируют участие преподавателей в различных программах повышения квалификации, одновременно наращивая трудовой (или кадровый) потенциал.

В литературе разделяют трудовой потенциал работника и трудового коллектива. Трудовой потенциал любого работника определяется как его возможная трудовая дееспособность, его ресурсные возможности в области труда. Трудовой потенциал коллектива предприятия (организации) подразумевает совокупную трудовую дееспособность коллектива, ресурсные возможности в области труда всего списочного состава предприятия, исходя из возраста, имеющихся знаний и профессионально-квалификационных навыков, физических возможностей. Проведем анализ некоторых показателей кадрового потенциала российских вузов за 2017/2018 и 2018/2019 учебные года. Общее сокращение численного состава мы отметили выше. Однако изменилась ли при этом структура кадров, и какова кадровая политика вузов в этом отношении?

По данным таблицы 3, в общем количестве ППС доля докторов наук и кандидатов наук за указанный период несколько увеличилась (д.н. - с 15,4% до 15, 5%, к.н. – с

Таблица 1.

Динамика численности образовательных организаций высшего образования* (на начало учебного года) и их кадрового состава

показатели	2000/01	2005/06	2010/11	2016/17	2017/18	2018/19
всего	965	1068	1115	818	766	741
Государственные и муниципальные организации, ед.	607	655	653	502	500	496
Частные организации, ед.	358	413	462	316	266	245
численность ППС, тыс. чел.**	307,4	387,3	356,8	261	245,1	236,1
Численность студентов, тыс. чел.	4741,4	7064,6	7049,8	4399,5	4245,9	4161,7

*С 2016/17 учебного года – включая научные организации, реализующие программы магистратуры.

Источник: составлено авторами по: Образование в цифрах: 2019 : краткий статистический сборник / Н.В. Бондаренко, Л.М. Гохберг, Н.В. Ковалева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – С. 39; ** Россия в цифрах, 2019.- С.142. [5]

Таблица 2.

Организации, осуществляющие подготовку научно-педагогических кадров в аспирантуре (на конец года)

годы	2000	2005	2010	2016	2017	2018
Всего	1 362	1 473	1568	1359	1284	1223
Научно-исследовательские организации	797	833	809	733	670	618
Образовательные организации высшего образования	565	640	748	611	599	585
Образовательные организации дополнительного профессионального образования	11	15	15	14

Источник: Образование в цифрах: 2019: краткий статистический сборник / Н.В. Бондаренко, Л.М. Гохберг, Н.В. Ковалева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – С.39. [5]

57,3 до 57,4 %). Отметим, что изменилась в сторону увеличения не только острепенность кадров вузов, но и другой показатель уровня профессионализма - возросла доля преподавателей, имеющих ученое звание профессора (с 10,1 % до 10,4 %) и доцента (с 36,8% до 37,2 %). Можно с уверенностью сказать, что в условиях реализации политики сокращения общего числа образовательных учреждений на государственном уровне вузы одновременно осуществляют более тщательную политику подбора и отбора профессиональных педагогических кадров для образовательных организаций, предъявляют более высокие требования как к подготовке, так и к учебной и внеучебной деятельности кадрового состава.

Анализ кадрового потенциала вузов в Российской Федерации может быть проведен и в возрастном аспекте. В этом ключе можно отметить абсолютное и относительное сокращение численности педагогов в возрасте старше 60 лет (на 0,5 %) и соответствующее увеличение доли педагогов возрасте от 31 до 59 лет (с 36,8 % до 37,3 %), при сохранении на неизменном уровне доли педагогов в возрасте до 30 лет (57,1%). Такие показатели четко отражают тенденцию к омоложению педагогических коллективов вузов, и одновременное стремление сохранить в составе вузов высокопрофессиональных специалистов, как правило, старших возрастных групп. Для проверки правильности своих выводов мы провели анализ статистических данных из других источников (отчеты ВПО-1 Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» за 2017-2018 г.). Исход-

ные данные представлены в таблице 4, а производные расчеты - в таблице 5.

Данные таблицы 5 показывают, что доля педагогических работников до 30 лет в общем количестве ППС в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики» составляет 14,6 %, что значительно ниже среднестатистических официальных данных, а лица старших возрастных групп (свыше 60 лет) также существенно отличаются от средних по отрасли и составляют 18,6%. Если же принять во внимание уровень профессионализма педагогов, то доля профессоров в старших возрастных группах (свыше 60 лет) составляет 46,9%, а доля доцентов – 14% от их общего количества в данной профессиональной группе. Исходя из данных таблицы можно заметить, что получение звания доцента происходит очень активно в возрасте от 30 до 40 лет, а звание профессора педагоги получают в основной массе ближе к 50 годам и старше.

С целью проверки данных выводов мы изучили данные мониторинга системы высшего образования по всем вузам Российской Федерации за 2013-2019 гг. Выборочные данные за 2019 год представлены в таблице 6. В качестве объекта анализа выбраны выборочно вузы Центрального федерального округа (г. Москва), а также вузы других федеральных округов – Уральского, Южного, Сибирского, Дальневосточного с разной численностью профессорско-преподавательского состава.

Данные мониторинга отражают несколько иную за-

Таблица 3.

Профессорско-преподавательский состав организаций, осуществляющих образовательную деятельность по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры

Показатели	2017/18	2018/19	2017/18	2018/19
	Тыс.чел.	Тыс.чел.	В % к итогу	В % к итогу
ППС (без внешних совместителей), тыс. чел.	245,1	236,1	100	100
Из них:				
имеют ученую степень				
Доктора наук	37,8	36,6	15,4	15,5
Кандидата наук	140,5	135,6	57,3	57,4
РНД	0,6	0,7	0,25	0,3
имеют ученое звание				
профессора	25	24,6	10,1	10,4
доцента	90,3	88	36,8	37,2
лица в возрасте до 30 лет*	139,9	134,8	57,1	57,1
лица в возрасте 60 лет и старше*	14,8	13,1	6,0	5,5

* Число полных лет на 1 января.

Источник: Образование в цифрах: 2019: краткий статистический сборник / Н.В. Бондаренко, Л.М. Гохберг, Н.В. Ковалева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – С. 69. [5]

Таблица 4.

Распределение научно-педагогического персонала по возрасту в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики»

показатели	Всего, чел.	Число полных лет по состоянию на 1 января 2018 года									
		менее 25	25 – 29	30 – 34	35 – 39	40 – 44	45 – 49	50 – 54	55 – 59	60 – 64	65 и более
		всего	всего	всего	всего	всего	всего	всего	всего	всего	всего
Профессорско-преподавательский состав - всего	2086	52	252	279	302	220	166	210	218	169	218
в том числе: деканы факультетов	12	-	1	-	-	2	1	3	2	2	1
профессора	451	-	-	6	14	34	40	65	76	76	140
доценты	909	-	47	154	177	126	90	83	104	64	64
старшие преподаватели	463	1	87	85	92	48	30	52	32	25	11
преподаватели, ассистенты	251	51	117	34	19	10	5	7	4	2	2

Составлено авторами на основе отчетов ВПО-1

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2018 г.

Таблица 5.

Структура кадрового состава Высшей школы экономики по возрасту в 2018 г., в % к итогу

Структура персонала по возрасту, в т.ч. лет	ППС всего	В том числе по группам персонала			
		Профессора	доценты	старшие преподаватели	ассистенты
менее 25т	2,5	0,0	0,0	0,2	19,4
25-29	12,1	0,0	5,2	18,8	44,9
30-34	13,4	1,3	16,9	18,4	12,9
35-39	14,5	3,1	19,5	19,9	7,2
40-44	10,5	7,5	13,9	10,4	4,6
45-49	8,0	8,9	9,9	6,5	2,3
50-54	10,1	14,4	9,1	11,2	3,8
55-59	10,5	16,9	11,4	6,9	2,3
60-64	8,1	16,9	7,0	5,4	1,5
свыше 65	10,5	31,0	7,0	2,4	1,1
Итого	100	100	100	100	100

Составлено авторами на основе отчетов ВПО-1

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2018 г.

кономерность, нежели та, что нашла отражение в официальной статистике. Доля молодых педагогов в общей численности персонала (до 40 лет включительно) во всех представленных вузах колеблется от 22% до 40 %, а доля лиц старших возрастных групп (старше 65 лет) тоже достаточно высока и колеблется в диапазоне от 15 до 30 % в среднем. Это означает, что во многих вузах страны, даже ведущих, остро стоит проблема омоложения состава педагогических кадров и одновременно наращивания их профессионального уровня.

Развитие кадрового потенциала вузов сегодня является неотъемлемой частью целостной кадровой полити-

ки образовательной организации высшего образования [3]. В ходе анализа кадрового потенциала российских вузов по представлению сведений о повышении квалификации педагогического состава и возрастному составу, нами были выявлены основные проблемы:

- старение кадрового состава научно-педагогических работников;
- недостаточная привлекательность преподавательской работы для выпускников вузов (это видно из данных статистики по количеству ассистентов и преподавателей);
- низкая активность аспирантуры и докторантуры (последние 3 года идет спад активности молодых

Таблица 6.

Структура кадрового потенциала вузов Российской Федерации по возрасту в 2019 году

Показатели кадрового потенциала	Ед. изм	ФГБОУ ВО МГУ имени Ломоносова*	ФГАОУ ВО НИУ МИЭТ**	ФГАОУ ВО МФТИ (НИУ) ***	ФГАОУ ВО НИУ ВШЭ ****	Сеченовский Университет *****	ФГБОУ ВО РХТУ им. Менделеева *****
Общая численность ППС (без внешних совместителей и работающих по договорам ГПХ)	чел	5046	362	408	1451	1731	511
Доля ППС возрастной категории моложе 40 лет	%	22,49	22,65	30,15	39,63	29,4	26,61
Доля ППС возрастной категории моложе 65 лет	%	70,67	66,02	70,1	87,18	84,06	69,67
Доля ППС возрастной категории старше 65 лет	%	29,33	33,98	29,9	12,82	15,94	30,33
Доля ППС, имеющих ученые степени	%	80,08	69,89	71,08	67,95	73,31	75,15

Показатели кадрового потенциала	Ед. изм	РАНХиГС	Чеченский ГПУ	ФГАОУ ВО ЮФУ	ФГАОУ ВО УФУ	ФГБОУ ВО ПГНИУ	ДВИУ РАНХиГС
Общая численность ППС (без внешних совместителей и работающих по договорам ГПХ)	чел	1032	238	1827	2152	780	74
Доля ППС возрастной категории моложе 40 лет	%	25,19	33,19	31,31	29,41	37,69	24,32
Доля ППС возрастной категории моложе 65 лет	%	80,62	94,96	84,56	77,14	82,56	85,14
Доля ППС возрастной категории старше 65 лет	%	19,38	5,04	15,44	22,86	17,44	14,86
Доля ППС, имеющих ученые степени	%	65,89	60,5	75,53	70,03	70,26	74,32

Источник: indicators.miccedu.ru/monitoring/?m=vpo

Примечание: (сокращение наименований вузов)

* ФГБОУ ВО «МГУ имени М.В. Ломоносова»

**ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Московский институт электронной техники»(НИУ МИЭТ)

***ФГАОУ ВО «Московский физико-технический институт (национальный исследовательский университет) «МФТИ (НИУ)»

****ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ)

*****ФГАОУ ВО Первый Московский государственный медицинский университет имени И.М. Сеченова Министерства здравоохранения Российской Федерации (Сеченовский Университет)»

***** ФГБОУ ВО Российский химико-технологический университет имени Д.И. Менделеева («РХТУ имени Д.И. Менделеева»)

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (РАНХиГС)

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» (ЮФУ)

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» (УФУ)

ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет» (ПГНИУ)

специалистов, получивших ученые степени, так в 2014 г. средний показатель по российским вузам 57%, а в 2017 год 34% научно-педагогических работников получили ученую степень кандидата

или доктора наук);
— недостаточное развитие системы профессионального повышения квалификации ведущих университетов, стажировок за рубежом (либо отсутствию

ют полностью, либо не более 7% от общего числа научно-педагогических работников вуза).

Выявленные проблемы развития кадрового потенциала в высшем учебном заведении не позволяют поднять статус вуза и высшего образования на уровень, способный отвечать запросам рынка и государственной политики по формированию новой экономики. Указанные выше причины не позволяют обеспечить в полной мере становление конкурентоспособных молодых профессиональных кадров; повышение профессионального уровня преподавательского состава вуза; эффективное взаимодействие вуза с рынком труда; повышение инновационного потенциала вуза.

Вопросы, касающиеся повышения потенциала профессорско-преподавательского состава российских ВУЗов, систематического анализа эффективности повышения педагогической квалификации ППС и др., должны лечь в основу деятельности вузов [4].

В этой связи, мы видим необходимость систематического проведения количественного и качественного анализа преподавательского состава вуза, с учетом прогнозной потребности, использование механизмов автоматизации сбора информации по показателям научной, инновационной и педагогической деятельности научно-педагогического состава вуза. Такой подход требует совершенствования кадровой политики образовательной организации высшего образования, которая должна строиться в том числе и с учетом следующих принципов:

- преимущество в передаче научно-методического опыта и профессиональной компетентности от педагогов-наставников молодым педагогам;
- разработка единой модели компетенций профессорско-педагогических кадров;
- введение квалификации преподаватель-исследователь;
- систематический комплексный анализ и прогнозирование потребности в педагогических кадрах;
- прозрачность и объективность методов контроля деятельности профессорско-педагогического состава, четко встроенных в процесс управления вузом;
- создание условий труда для эффективного выполнения преподавателями своих профессиональных задач;
- правовая и социальная защита, соблюдение академических свобод преподавателей, обеспечение законности и социальной справедливости в решении кадровых вопросов.

Для нас представляют интерес проведение маркетинговых исследований в сфере кадрового потенциала

вуза и его самосовершенствование. Огромное значение для достижения синергетического эффекта имеет интеграция образовательных и научных процессов, которая позволит повысить профессиональный уровень преподавательского состава вуза, поможет вовлечь молодых педагогов в научную деятельность, даст возможность прохождения квалифицированного обучения в своей сфере деятельности, повышение эффективности функционирования структурных подразделений по направлениям деятельности высшего учебного заведения.

Кадровая политика вузов должна быть направлена на восполнение собственного кадрового потенциала за счет своих выпускников. Так в образовательных организациях высшего образования необходимо создавать и поддерживать целевые, корпоративные программы отбора и подготовки к педагогической деятельности молодых педагогов, где основным элементом должна стать комбинированная учебно-исследовательская деятельность. В программу необходимо включать базовые знания по педагогике и психологии, технологиям образовательной деятельности и способам их оценки, этическим и правовым аспектам образования, использованию современных цифровых образовательных технологий; владению навыками публичных выступлений, техникой речи, тактикой и логикой ведения дискуссии[2]. На начальном этапе профессиональной деятельности необходимо знакомить молодого педагога с целями и задачами учебно-воспитательной работы со студентами, современными методами её организации, учить устанавливать контакт с аудиторией и управлять ею. Формирование профессиональных педагогических компетенций у молодых педагогов носит, как правило, индивидуальный характер и проходит в том числе и в процессе его самостоятельной работы.

Также, с целью восполнения собственного кадрового потенциала за счет своих выпускников можно предложить на кафедрах вузов ввести в магистерские программы, направленные на подготовку выпускника к преподавательской деятельности. В учебные планы этих программ дополнительно внести дисциплины по психологии и педагогике высшей школы, предусмотреть большой объем педагогической практики. По нашей оценке, это будет способствовать формированию у выпускников магистерских программ профессиональных педагогических компетенций.

Подготовка будущих преподавателей для вуза представляет собой «поэтапный профессиональный рост обучающихся от магистра до профессора». Технология подготовки молодого преподавателя должна включать следующие стадии:

- отбор студентов (претендентов) на старших курсах;

- оценка уровня начальной подготовки;
- зачисление на преподавательскую должность по приказу ректора на один год (испытательный срок);
- работа под руководством профессора или ведущего доцента в течение года на кафедре по инди-

- видуальному плану;
- анализ и оценка дальнейших перспектив работы.

По нашему мнению, данное направление кадровой работы должно стать одним из эффективных способов наращивания кадрового потенциала вуза.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баталова О.С. Конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг // Молодой ученый. - 2010. - №10. - С. 53-58. - URL <https://moluch.ru/archive/21/2111/> (дата обращения: 02.02.2020))
2. Владимиров А.И. О профессорско-преподавательском составе технических вузов – центральном звене в подготовке инженерных кадров. – М.: ООО «Издательский дом Недра», 2016. – 111 с.
3. Гаркуша, Н.В. Ланец Т.Н. Вуз как самообучающаяся организация / Н.В. Гаркуша, Т.Н. Ланец // Материалы Международной научно-методической конференции «Проблемы высшего образования»/ под ред. Т.В. Гомза – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос.ун-та, 2018. –с.11-13
4. Гаркуша, Н.В. Современные технологии обучения в системе подготовки и повышения квалификации педагогических кадров высшей школы / Н.В. Гаркуша //Сборник научных трудов «Психология профессиональной деятельности: проблемы, содержание, ресурсы» / под. ред. Е.Н. Ткач. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос.ун-та, 2019. –с.93-101
5. Образование в цифрах: 2019: краткий статистический сборник / Н.В. Бондаренко, Л.М. Гохберг, Н.В. Ковалева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019.
6. indicators.miccedu.ru/monitoring/?m=vpo

© Гаркуша Наталия Викторовна (nvi410@mail.ru), Ланец Тамара Николаевна (tamlan@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Тихоокеанский государственный университет

ТРЕБОВАНИЯ К ДОСТАТОЧНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Голованов Владислав Сергеевич

Аспирант, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, г. Москва
golovanovvs@yandex.ru

CAPITAL ADEQUACY REQUIREMENTS OF A CREDIT INSTITUTION AND ITS IMPACT ON THE POTENTIAL OF RUSSIAN BANKS

V. Golovanov

Summary: The Requirement for banks to have a minimum amount of equity capital is established at the legislative level and is due to the fact that banks assume various risks in the course of their activities and may incur losses if such risks materialize. At the same time, banks' coverage of risks from their own capital is subject to the General rule: the greater the risks, the more capital is required to cover them. This suggests that banks' compliance with the minimum equity requirements is not sufficient to ensure their effective functioning in the financial market. In order for a Bank to function effectively in the financial market, it is necessary that the amount of the Bank's equity capital is not just minimal, but sufficient to cover possible losses, which is why it is so important that banks constantly assess the risks they are exposed to and the losses they may incur in order to assess their potential. In the article, the author examines the requirements for the equity capital adequacy of a credit institution established by the international standards Basel I, Basel II and Basel III, and assesses their impact on the potential of Russian banks.

Keywords: equity, Bank, loss coverage, minimum capital, risks, tier 1 capital, tier 2 capital, potential of banks.

Аннотация: Требование о наличии у банков минимального размера собственного капитала установлено на законодательном уровне и обусловлено тем, что банки в рамках осуществления своей деятельности берут на себя различные риски и могут понести убытки, если такие риски материализуются. При этом покрытие банками рисков за счет собственного капитала подчинено общему правилу – чем больше риски, тем больше капитала требуется для их покрытия. Сказанное дает основание предполагать, что соблюдение банками требований в отношении наличия минимального размера собственного капитала недостаточно для того, чтобы обеспечить свое эффективное функционирование на финансовом рынке. Для того, чтобы функционирование банка на финансовом рынке было эффективным, необходимо, чтобы размер собственного капитала банка был не просто минимальным, а достаточным для покрытия возможных убытков, поэтому так важно, чтобы банки постоянно оценивали риски, которым они подвержены, и убытки, которые они могут понести. Это необходимо для того, чтобы оценить свой потенциал. В статье автором рассматриваются требования к достаточности собственного капитала кредитной организации, установленные международными стандартами Базель I, Базель II и Базель III, и оценивается их влияние на потенциал российских банков.

Ключевые слова: собственный капитал, банк, покрытие убытков, минимальный размер капитала, риски, капитал 1- уровня, капитал 2-уровня, потенциал банков.

В специализированной литературе под потенциалом банка понимается находящаяся в распоряжении кредитного института совокупность стратегических ресурсов, определяющая границы финансовых возможностей при его функционировании в рыночных условиях [2], а также сумма собственного капитала и имеющиеся в наличии материальные и нематериальные активы [6]. Требование о наличии у банков минимального размера собственного капитала установлены на законодательном уровне, поэтому банки должны не только ориентироваться на максимизацию прибыли, но и на то, что им необходимо нести ответственность за поддержание уровня минимального размера собственных средств (капитала).

Собственный капитал банка — это разница между его активами и обязательствами, представляющая собой чистую стоимость банка или его акционерную стоимость для инвесторов [2, 5]. Активы банка (то есть активная часть его капитала) - это денежные средства, государ-

ственные ценные бумаги и процентные кредиты (например, ипотечные кредиты, аккредитивы и межбанковские кредиты). Обязательства банка (то есть пассивная часть его капитала) включает в себя резервы на возможные потери по ссудам и любые задолженности, которые имеет банк. В случае, если банк решит ликвидировать свои активы, то размер его обязательств должен быть покрыт из средств собственного капитала.

Из сказанного можно сделать вывод о том, что эффективность функционирования банка на финансовом рынке определяется не тем, что собственный капитал банка должен отвечать требованиям к минимальному размеру, а тем, что он должен быть такого размера, которого будет достаточно для покрытия возможных убытков. Именно поэтому на законодательном уровне кроме требований к минимальному размеру собственного капитала банка устанавливаются также требования к общему уровню достаточности капитала и особенностям его формирования. Цель законодательных требований

к достаточности собственного капитала у банков состоит в установлении того, чтобы банки имели достаточно капитала в резерве, чтобы справиться с определенной суммой убытков, прежде чем наступит их неплатежеспособность [3, 7, 8].

В Российской Федерации основная банковская нормативная база, в которой установлены требования к достаточности собственного капитала банка, состоит из международных стандартов, принятых международным комитетом, созданным для разработки стандартов банковского регулирования – Базельским комитетом по банковскому надзору (BCBS) (далее – Базельский комитет), норм федерального законодательства Российской Федерации в сфере банков и банковской деятельности [1], а также нормативных документов основного регулятора банковской деятельности в Российской Федерации – Центрального банка Российской Федерации (далее – ЦБ РФ).

Международные стандарты Базельского комитета являются той основной, которая обеспечивает определение российскими банками достаточного размера собственного капитала для поддержания своего потенциала. При этом наиболее важными из международных стандартов Базельского комитета являются Базель I, Базель II и Базель III, определяющие достаточность банковского капитала, за которым внимательно следят рыночные и банковские регуляторы. При этом из вышеперечисленных стандартов Базель III, как отмечает ЦФ РФ, является наиболее важным элементом политики Базельского комитета после мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. и направлен на повышение устойчивости банковских систем в странах «Группы 20» [9], в том числе и в Российской Федерации.

Вместе с тем, итоговый набор регуляторных требований к банкам, включающий в себя все изменения Базеля III, а также пересмотренные подходы к оценке рыночного риска, внедрение которых изначально планировалось на 2019 год, в Российской Федерации планируется к вступлению в силу только в 2022 году [9].

Базель I, Базель II и Базель III - это определенные рекомендации международного уровня, которые разрабатывались Базельским комитетом по банковскому надзору в течение нескольких десятков лет, начиная с 1980-х годов. Согласно общим правилам Базель I, Базель II и Базель III, банки должны иметь определенное количество наличных денег и/или других ликвидных активов для выполнения своих обязательств. Международные стандарты Базель I, Базель II и Базель III, устанавливая требования к достаточности собственного капитала банков, делят такой капитал на уровни: капитал 1 уровня и капитал 2 уровня, а также определяют требования к коэффициенту достаточности капитала ((CAR) - отношение

капитала к взвешенным по риску активам). При этом капитал 1-го уровня является основным показателем потенциала любого банка, поскольку дает представление о показателях финансовой устойчивости банка.

Капитал 1-го уровня — это основной капитал, по большей части состоящий из раскрытых резервов (нераспределенная прибыль) и обыкновенных акций. Он также может включать некумулятивные, не подлежащие возврату привилегированные акции. В рамках Базеля I, Базеля II собственный капитал может включать также инновационные инструменты, которые не могут быть погашены, однако такие инструменты должны соответствовать строгим условиям, а капитал, приобретенный с помощью этих инструментов, может составлять только 15% от общего капитала банка 1-го уровня.

Когда положения Базеля III начнут применяться в полном объеме, банкам будет запрещено иметь в составе собственного капитала капитал, заработанный с помощью инновационных инструментов. Такой подход к недопущению наличия в составе основного капитала – капитала, полученного с помощью инновационных инструментов, обусловлен необходимостью устранения недостатков в финансовом регулировании, выявленных мировым финансовым кризисом в 2007 и 2008 годах.

Теперь акцентируем внимание на коэффициенте достаточности собственного капитала 1-го уровня (RWA). Такой коэффициент предназначен для сравнения собственного капитала банка с его совокупными активами, взвешенными по риску.

Исходя из значимости и содержания капитала 1-го уровня для банка можно сделать однозначный вывод о том, что капитал 1-го уровня является основным источником финансирования банка, обеспечивающим его потенциал. Как правило, в нем хранятся почти все накопленные банком средства. Иными словами, капитал 1-го уровня - это средства, генерация которых имеет основную главную цель - поддержку банка тогда, когда банк должен погасить убытки, не прекращая своей деятельности.

Согласно текущей версии Базеля III, минимальный коэффициент достаточности капитала составляет 6%. Этот коэффициент рассчитывается путем деления капитала 1-го уровня на его совокупные активы, основанные на риске. При этом, согласно требованиям нормативных актов ЦБ РФ, для российских банков, пока положения Базеля III не вступили в силу, минимальный коэффициент достаточности капитала 1-уровня составляет 9,3%.

Теперь акцентируем внимание на капитале 2-уровня. Термин капитал 2-го уровня относится к одному из компонентов обязательных резервов банка. Уровень 2

определяется как второй или дополнительный уровень капитала банка и состоит из таких статей формирования, как резервы переоценки, гибридные финансовые инструменты и субординированный срочный долг. Он считается менее безопасным для банка, чем капитал 1-уровня. Поэтому капитал 2-уровня еще называют дополнительным капиталом. Коэффициент достаточности такого капитала рассчитывается путем его деления на совокупные активы, основанные на риске. Наряду с капиталом 1-го уровня, капитал 2-уровня обеспечивает банку финансовую подушку на случай, если ему потребуется ликвидировать свои активы.

Рассмотрим более подробно статьи формирования капитала 2-уровня. Резервы переоценки представляют собой резервы, созданные в результате переоценки актива. Типичным примером резерва переоценки является здание, принадлежащее банку. Если со временем стоимость объекта недвижимости имеет тенденцию к росту, то она может быть переоценена. Общие резервы, формирующие капитал банка 2-уровня, — это те убытки, которые банк может иметь, но пока еще не имеющие полной количественной оценки, в том числе убытки от непогашенных кредитов. Общая разрешенная сумма общего резерва составляет 1,25% от активов банка, взвешенных по риску (RWA). Гибридные инструменты капитала представляют собой совокупность долговых и долевого инструментов (что и определяет их обозначение в качестве «гибридных»). Примером гибридного инструмента можно назвать привилегированные акции. При этом необходимо отметить, что существуют определенные правила в части включения гибридных инструментов в капитал банка 2-уровня. Так, банк может включать гибридные инструменты в свой капитал 2-уровня только в том случае, если активы, входящие в такие инструменты, по содержанию схожи с собственным капиталом банка для того, чтобы убытки могли быть приняты на номинальную стоимость инструмента.

Четвертой статьей формирования капитала 2-уровня является субординированный долг. Такой долг будет субординированным по отношению к обычным банковским вкладам, кредитам и ценным бумагам, которые составляют более значимый долг банка. Минимальный первоначальный срок субординированного долга составляет пять лет и более.

Капитал 2-уровня дифференцируется на два уровня: верхний и нижний (в зависимости от ценности для банка). Капитал верхнего уровня состоит из бессрочных ценных бумаг, то есть бумаг, не имеющих срока погашения, резервов переоценки и инвестиций в основной капитал. Капитал нижнего уровня — это субординированный долг, как правило не связанный с высокими затратами и потерями банка.

Таким образом, в целом собственный капитал банка можно рассматривать как балансовую стоимость активов на балансе банка, достаточность которых обеспечивает банку возможность покрывать убытки от потерь, не прекращая своей деятельности. Законодательно установленные требования в отношении достаточности собственного капитала имеют большое практическое значение для потенциала российских банков, поскольку нормативы достаточности капитала показывают размер финансовой «подушки», необходимой для покрытия разумной суммы убытков до того, как банки станут неплатежеспособными и, следовательно, потеряют средства вкладчиков.

При этом необходимо отметить, что требования к достаточности собственного капитала направлены не только на поддержание платежеспособности банков, но и на поддержание всей финансовой системы в стране в целом. В эпоху глобализации национальных и международных финансов все финансовые процессы взаимосвязаны и крах одного банка в пределах страны может затронуть другие банки.

Тем не менее, требования к достаточности собственного капитала банков имеют своих критиков, утверждающих, что такие требования в целом снижают потенциал банков. Так, в некоторых исследованиях акцентируется внимание на том, что высокие требования к капиталу потенциально могут привести к снижению банковского риска и конкуренции в финансовом секторе (на том основании, что регулирование всегда оказывается более дорогостоящим для небольших учреждений, чем для крупных). Снижение уровня конкуренции в банковском секторе можно наблюдать в Российской Федерации в последние 8 лет. При этом у некоторых банков лицензия отзывается в том числе по причине игнорирования основных требований к капиталу [11].

В других источниках отмечается, что требование к достаточности собственного капитала банка обязывает банки сохранять определенный процент ликвидности активов и может препятствовать способности учреждений инвестировать и зарабатывать деньги, что в свою очередь влияет на возможность банков предоставлять кредиты клиентам, а поддержание определенного уровня капитала еще и увеличивает издержки, что в свою очередь увеличивает затраты на заимствование или другие услуги для потребителей [4].

Вместе с тем, противники требований к достаточности банковского капитала забывают о том, что само появление таких требований связано с наличием большого количества обманутых вкладчиков и беспокойного инвестиционного климата, вызванных слишком лояльным банковским регулированием, порождающим безответственное финансовое поведение крупных институ-

тов, и как следствие финансового кризиса, краха рынка или рецессии.

Подводя итог, отметим, что потенциал российского банка, представляющий собой совокупность его стратегических ресурсов, определяющих границы финансовых возможностей, имеет прямую зависимость от размера собственного капитала банка, который должен соответствовать не только требованиям в отношении его минимального размера, но и быть достаточным для покрытия

возможных убытков банка. Основополагающие требования к достаточности собственного капитала, применяемые к российским банкам в настоящий момент, установлены международными стандартами Базель I, Базель II и Базель III. Соблюдение таких требований имеет большое практическое значение для поддержания банковского потенциала, поскольку достаточный собственный капитал обеспечивает поддержку банка тогда, когда банк должен погасить убытки, не прекращая своей деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 14.06.2020) // Собрание законодательства РФ. 1996. №6. Ст. 492.
2. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / Под ред. К.Р. Тагирбекова. - М.: ИНФРА-М, Изд-во «Весь мир», 2003. - С. 195.
3. Дорожкина Н.И., Федорова А.Ю. К вопросу о роли собственного капитала коммерческого банка как гаранта его стабильности // Социально-экономические явления и процессы. 2017. №3. С.28-33
4. Корнейчук В.И. Управление риском недостаточности собственных средств (капитала) кредитной организации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. №5. С.21-28.
5. Никифорова В.Д. Достаточность собственного капитала как основа регулирования банковских рисков в России // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: «Экономика и экологический менеджмент». 2016. № 1. С. 40-46.
6. Рыкова И.Н., Фисенко Н.В. Кредитный потенциал коммерческого банка, его роль в деятельности банка и методология оценки // Финансы и кредит. 2005. №25 (193). С. 10-20.
7. Смольянинова Е.Н., Духанина Н.А., Дашидондокова А.Ц. Базель III В России: новые подходы к определению капитала // Фундаментальные исследования. 2014. № 12 (часть 3). С. 601-605
8. Татаринова Лариса Валентиновна К вопросу о достаточности капитала кредитной организации // Baikal Research Journal. 2016. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-dostatochnosti-kapitala-kreditnoy-organizatsii> (дата обращения: 16.10.2020).
9. О сроках внедрения Базеля III. Прес-релиз Банка России. Официальный сайт Банка России URL: https://cbr.ru/press/pr/?file=06022018_120000ik2018-02-06t11_55_45.htm (дата обращения: 16.10.2020).
10. РБК. За одно утро в России лицензий лишились четыре банка URL: <https://www.rbc.ru/finances/24/07/2020/5f1a996e9a79474ae41ef0d0> (дата обращения: 16.10.2020).

© Голованов Владислав Сергеевич (golovanovvs@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

КОНЦЕПЦИЯ КРЕАТИВНОГО ГОРОДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ («ИНКЛЮЗИВНЫЙ ГОРОД 5.0»)

THE CONCEPT OF A CREATIVE CITY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND THE INDUSTRIAL REVOLUTION ("INCLUSIVE CITY 5.0")

**A. Grunichev
M. Safullin
M. Gafarov**

Summary: The dynamics that have taken place in the last two decades in the formation of the structure of urban settlements in the national economy of the Russian Federation dictates the need to move the public administration system to a fundamentally new «rails» and decision-making paradigm. Otherwise, there may be threats to the sustainability of economic growth and social development. This article is devoted to understanding and partial solution of the questions raised. In it, the authors, on the basis of identified trends of the world economy, the globalization of the socio-economic environment, the diffusion of digital transformation offer their own view on the issue of balanced development of urban settlements in Russia through the prism of the proposed paradigm, the concept of "Inclusive city 5.0".

Keywords: city, inclusive growth, balanced development, globalization, sustainability, economic development, creative development, quality of life, national system, productive factors.

Груничев Александр Станиславович

К.э.н., ФГАУ «Учебно-методический центр» Федеральной антимонопольной службы» (г. Казань)
C.p@tatar.ru

Сафиуллин Марат Рашитович,

Д.э.н., профессор, директор, ГБУ «Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан» (г. Казань)
Marat.Safullin@tatar.ru

Гафаров Марат Ринатович

К.э.н., н.с., ГБУ «Центр перспективных экономических исследований АН РТ» (г. Казань)

Аннотация: Динамика, которая имеет место быть в последние два десятилетия в формировании структуры городских поселений в национальной экономике РФ диктует необходимость перехода системы государственного управления на принципиально новые «рельсы» и парадигму принятия решений. В противном случае могут наметиться угрозы устойчивости экономического роста и социального развития. Осмыслению и частичному решению поставленных вопросов и посвящена настоящая статья. В ней авторы, на основе обозначенных трендов развития мировой экономики, глобализации социально-экономической среды, диффузии цифровых трансформаций предлагают собственный взгляд на проблему сбалансированного развития системы городских поселений в РФ через призму выдвигаемой парадигмы, концепции «Инклюзивный город 5.0».

Ключевые слова: город, инклюзивный рост, сбалансированное развитие, глобализация, устойчивость, экономическое развитие, креативное развитие, качество жизни, национальная система, производительные факторы.

Глобализация, многоукладность социально-экономической среды, ее динамическая трансформация во времени под давлением внешней и внутренней конъюнктуры и институциональной действительности, обусловленной во многом процессами цифровой трансформации социально-экономического уклада, формируют необходимость определения и обоснования направлений развития экономических систем в новых, меняющихся условиях. Скорость реакции на внешние и внутренние изменения, гибкость и адаптивность экономических систем в новую цифровую эпоху должна принципиально возрасти. Прежние, традиционные модели, ориентированные преимущественно на поиск экономических факторов роста, не отвечают требованиям, выдвигаемых современным обществом относительно перспектив и качества развития. Часто действующая система управления и инфраструктура организации хозяйственных процессов, заложенная в прошлую эпоху, не отвечает проявляющимся требованиям. В этой связи

правительства, бизнес, научное сообщество начинают искать новые решения, способствующие процветанию национальной экономики в новых реалиях. Данная позиция во многом синхронизируется с подходом Акоффа Р.Л., Магидсона Дж., Эддисона Г.Дж. [1]. В соответствии с их теорией идеализированного проектирования, сегодня при таких радикальных изменениях необходим новый подход к планированию, когда образом жизни становятся непрерывные инновации и прорывные действия во всех аспектах управления и построения процессов.

Поставленная проблема сформировала условия активизации усилий в области ее решения. Все чаще в научно-публицистическом пространстве начинают встречаться работы [2, 3, 4], ориентированные на исследование ключевых, системообразующих производительных факторов, соответствующих современным требованиям развития. Важнейшие из этих работ обращают внимание на необходимость использования в модели

экономического роста концепции инклюзивного роста, предусматривающей максимальную вовлеченность в создание конечного национального продукта экономических агентов. Более того идея инклюзивного развития концентрируется относительно и того, что процесс создания конечного продукта должен подразумевать вовлеченность в него не узкой группы хозяйствующих субъектов, а широкой базы всех слоев общественности. Только лишь в этом случае национальное богатство будет создаваться справедливым образом и распределяться таким же образом между всеми его участниками за счет обеспечения равных возможностей, генерирующихся в результате включения всего населения в систему создания и распределения валового внутреннего продукта (ВВП) [5, 6, 7]. На наш взгляд, наиболее точным по содержанию концепция инклюзивного роста отражена в работе Н.В. Пахомовой, К.К. Рихтера, Г.Б. Малышкова [8]. В ней авторы придерживаются структурного подхода к изучению теории инклюзивного роста. Это означает, что «всеобъемлющий» рост формируется лишь в том случае, если наблюдается структурное развитие экономики на фоне реализации антидискриминационной государственной политики, определяющей возможности самореализации для всех слоев населения. В этой связи авторы выделяют четыре основных направления, раскрывающих эффективность содержания ключевых принципов инклюзивного роста:

1. рост входных производительных ресурсов (трудовых, естественных, финансовых и т.п., в том числе за счет повышения эффективности их использования);
2. наращивание эффективности функционирования секторов экономики за счет повышения уровня энергоэффективности, обновления основных фондов, обеспечивающих эффекты снижения выбросов и повышения общего уровня экологического благополучия, перехода к альтернативным источникам энергии;
3. инфраструктурное развитие (жилищно-коммунальное хозяйство, энергетика, газо-, водоснабжение, перевозки пассажиров общественным транспортом, дороги и т.д.);
4. формирование условий для активизации инновационных процессов в экономике, включающих в себя ориентиры не только на создание продуктовых инноваций, но и процессных, содержащих, в частности, использование «зеленых» технологий производства и оказания услуг.

Важно отметить, что актуальность вопроса об инклюзивном, всеобъемлющем, справедливом для общества развитии присуща не только социально-экономическим системам регионального и национального уровня, но и муниципального (городского).

Это обусловлено тем, что процессы глобализации, предопределившие трансформацию индустриальной экономики в инновационную, наиболее сильно отразились на городах - основных центрах промышленного производства. В этих условиях скорость реакции на внешние и внутренние изменения, гибкость и адаптивность городов в новую цифровую эпоху должны принципиально возрасти [9, 10, 11]. Часто действующая система управления и сформировавшаяся институциональная основа, заложенная в прошлые периоды, не отвечает проявляющимся требованиям, характерным для шестого технологического уклада. В связи с этим, формирующийся эволюционный этап требует не только пересмотра концепции управления социально-экономическими системами, но и выработки конкретных решений или направлений, обеспечивающих адаптивность их функционирования в динамично трансформирующейся внешней и внутренней среде. Как уже ранее отмечалось подобная постановка вопроса актуальна, прежде всего, для городского каркаса национальной экономики.

Исследование развития городов представляет сегодня интерес не только с позиции выбора и обоснования моделей, определяющих потенциал их социально-экономического роста, но и с точки зрения набирающих оборотов темпов перетока населения из малых городов в более крупные. Согласно данным, полученных в рамках состоявшихся в 2002 и 2010 годах всероссийской переписи населения, отмечается явный тренд сокращения числа малых городов (таблица 1, рисунок 1). При условии, что численность населения при этом в крупных городах имеет положительную тенденцию, снижение числа малых городских поселений ни есть ни что иное, как свидетельство миграции населения по вертикали городского каркаса вверх. К сожалению, на момент подготовки статьи результаты переписи населения, запланированную на 2020 год, не получены. Однако, учитывая наметившийся тренд, по всей видимости, ситуация не сильно изменится с точки зрения сформировавшихся тенденций.

Проявляющиеся тенденции во многом укрепляют формирующуюся в последние годы точку зрения, в соответствии с которой через 20 лет в России может остаться 20-30 крупнейших городов, в которых сосредоточится основная часть городского населения [13]. Несомненно, данная точка зрения носит в определенной степени радикальный характер, однако наблюдаемые тенденции формирования структуры городских поселений в России определяют необходимость самого пристального внимания к поставленному вопросу. В условиях высоких темпов глобализации человеческие, материальные и нематериальные активы будут повышать градус своей концентрации в промышленно-городских агломерациях. Это, в свою очередь, будет способствовать дальней-

Таблица 1.

Группировка городских поселений в РФ по численности населения [12]

	Всего	в том числе городские поселения с числом жителей					
		до 5000	5000- 9999	10000- 19999	20000- 49999	50000- 99999	1 млн. и более
2002 год							
Число городских поселений	2940	1020	683	524	383	163	13
2010 год							
Число городских поселений	1734	504	529	391	238	59	13

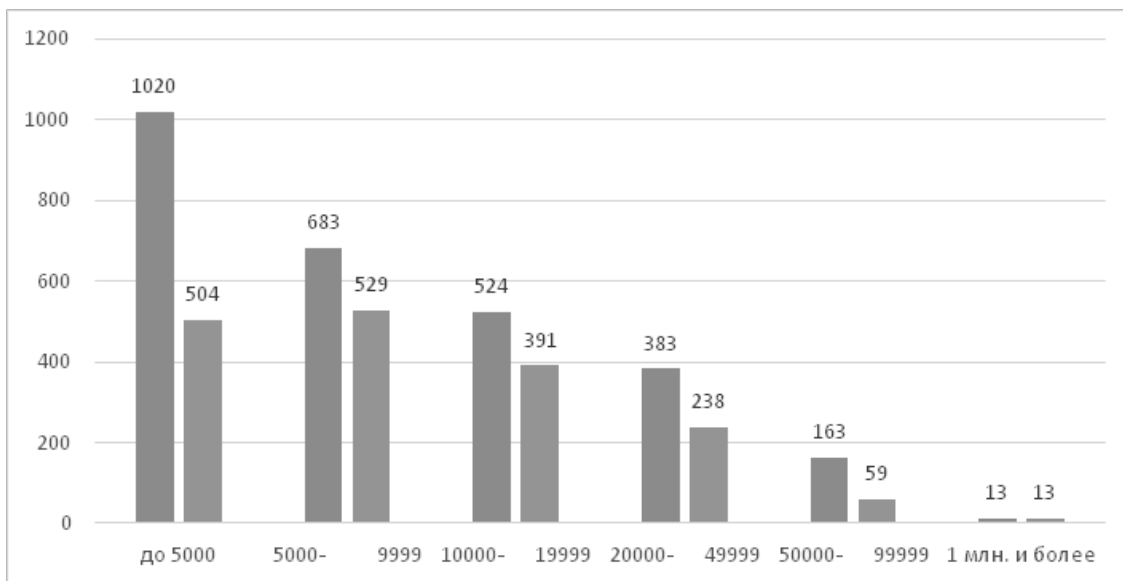


Рис. 1. Группировка городских поселений в РФ по численности населения [12]

шей реструктуризации городского расселения и оттока ресурсов из малых и средних городов в города-миллионники. По сути, речь идет о некоей пирамиде, где в качестве вершины находятся крупнейшие мегаполисы, а на нижестоящих уровнях - города меньших масштабов. При этом конфигурация пирамиды имеет не постоянную (зыбку) основу и склонна наращивать темпы «стирания» во времени более низких иерархических уровней. Во многом это обусловлено миграцией человеческих и материальных ресурсов малых городов в крупные ввиду наличия в последних более совершенной базы, определяющих количественно-качественные параметры их развития. При этом под «базой» здесь понимается как наличие развитой социальной и экономической инфраструктуры, обуславливающей более высокие нормы отдачи и потенциал развития экономических агентов, так и наличие соответствующих возможностей для самореализации. В формализованном виде данный подход представлен на рисунке 2.

Важнейшим фактором в этих условиях и трансформирующихся реалиях, определяющим сохранение устойчивого положения «пирамиды» становится поиск

механизмов и путей, ограничивающих подобные миграционные сдвиги в целях сохранения устойчивого и эффективного развития городов любой размерности. При этом необходимо отметить, что этот вопрос не относится к категории тривиальных. На наш взгляд одним из направлений, способных обеспечить его решение является создание и активное продвижение модели инклюзивного роста. Опираясь на нее, а также учитывая специфику городских социально-экономических систем со всем многообразием их внутренней и внешней среды, представляется целесообразным системное развитие городов, подразумевающее, в том числе, ориентацию стратегии на креативные модели развития социальной и экономической среды. Под креативностью, при этом, мы понимаем нестандартные, адаптивные новым реалиям механизмы роста, обеспечивающие комфортность проживания в городах, не зависимо от концентрации в них ресурсов, а также формирующие основу для ускоренного развития экономики.

На наш взгляд данная креативность должна формироваться в рамках следующих пяти ключевых направлений:



Рис. 2. Группировка городских поселений в РФ по численности населения [12]

- креативная экономика;
- креативный социальный класс;
- креативные коммуникации;
- инфраструктурная логика;
- цифровые сервисы.

В нашей интерпретации данный подход получил название концепция «Инклюзивный город 5.0». Более детальное рассмотрение основных компонент предлагаемой концепции представлено ниже.

Концепция «креативной экономики» заключается в исследовании взаимосвязи экономики и креативности на фоне сдвига экономических приоритетов от «финансов» к «идеям», «способностям» и «обучаемости», как основополагающим принципам экономического успеха. Данный подход обусловлен тем, что в условиях четвертой промышленной революции важнейшими генераторами экономического роста являются нематериальные ресурсы, в виде, к примеру, репутационного капитала; знаний, предопределяющих конвертацию производи-

тельных факторов в систему макроэкономических эффектов; новые идеи, соответствующие «духу» все более активно проникающего социально-экономическую среду шестого технологического уклада. Данный подход обуславливает необходимость развития креативного мышления и методов организации трудовых и материальных ресурсов с последующей их конвертацией в макроэкономический рост.

Под концепцией креативного социального класса понимается обеспечение условий, формирующих социальный слой, ориентированный на проектирование и создание инноваций. Общеизвестно, что инновации – это двигатель современной экономики. В этой связи крайне важно сформировать такие условия в городской среде, которые бы способствовали активизации процессов инновационных решений и разработок. В противном случае генерируемые инициативы будут гаснуть и не получать соответствующего отклика, что впоследствии может подтолкнуть межгородские миграционные процессы с целью самореализации индивидуума в более

благоприятных условиях.

Концепция «инфраструктурная логика» предполагает выработку решений, направленных на формирование стратегии развития города «от управления активами к управлению доступом к ним». В цифровую эпоху кардинально меняются требования к управлению и инфраструктуре. Логика, ориентированная на хозяйственное, рациональное управление активами не способствует решению научных, технологических и другого рода актуальных задач. Требуется принципиальное переосмысление управленческих подходов с целью создания условий, способствующих расширению условий доступа экономических агентов к инфраструктурным активам города: помещениям, оборудованию, информационным сервисам, культурным ценностям, инвестициям, доступу к прочим благам качества жизни. Другими словами, управление инфраструктурой города как объектом не должно замыкаться на построение процессов его содержания и управления в рамках существующих регламентов и нормативов. Управленческая парадигма должна отталкиваться от того, что инфраструктура – это возможности, которые необходимо предоставлять экономическим агентам для их самореализации и решения народнохозяйственных задач.

Концепция «креативные коммуникации» опирается на необходимость развития кросс-культурных, кросс-этнических, кросс-конфессиональных коммуникаций в городе. Городская среда, характеризующая комфортность проживания, определяется не только и не столько экономическими и технологическими решениями, сколько духовными ценностями. В этой связи, несомненно, наряду с предложенными выше концептуальными подходами, важнейшим направлением становится развитие межкультурных коммуникаций. Последние, в свою очередь, определяют, как устойчивость социальной среды, нивелируя различного рода возможные социальные конфликты, так и способствуют устойчивому экономическому развитию города, как результат сбалансированного соотношения социальных и макроэкономических эффектов. При этом важно обратить внимание на то, что вопросы кросс-этнических и кросс-конфессиональных коммуникаций являются наиболее острыми, в условиях набирающих обороты гибридных, прокси войн на постсоветском пространстве и требующими повышенного внимания городских властей.

Наконец, концепция «цифровые сервисы» ориентирована на выработку направлений и оптимальных решений, обеспечивающих процессы интеллектуализации и цифровизации городских сервисов. Цифровая трансформация, как показывает практика последних

лет, способна формировать не только целую серию положительных эффектов в виде, к примеру, роста производительности труда, но и выступать в целом в роли «локомотива» экономического роста. По сути, цифровая экономика – это инструментарий, ликвидирующий административные барьеры, повышающий прозрачность экономических отношений и активизирующий во многом процессы оптимизации хозяйственных процессов. Кроме того, что очень важно в контексте теории инклюзивного роста. Диффузия цифровых технологий может стимулировать экономическую динамику за счет создания дополнительных возможностей для занятости, расширения диапазона использования новых технологических решений, наращивания экономических связей, активизации процессов вовлеченности экономических агентов в систему распределения общественных благ и т.п. Также использование цифровых технологий в хозяйственной деятельности может способствовать выходу на новые рынки, в том числе и внешние.

Несмотря на высокий уровень сложности и многоаспектности процесса обеспечения устойчивости городской системы через призму цифровой трансформации, его реализация всецело укладывается в парадигму П. Г. Щедровицкого [14]. В соответствии с ней важнейшим двигателем развития экономики является наличие и прогрессирование технологического предпринимательства, обеспечивающего оптимальное конфигурирование факторов производства, способствующего, в свою очередь, повышению прибыли и/или снижению затрат при выполнении операционных процессов на основе повышения производительности труда (или в рамках повышения эффективности использования всех факторов производства).

Необходимо отметить, что предлагаемая нами концепция развития структуры городских поселений, ориентированная на сохранение и устойчивость «городской пирамиды» в национальном масштабе, будет способствовать не только ее устойчивости, но и формировать стимулы равномерного распределения ресурсов, формируя тем самым «сглаженную» концентрацию человеческих, материальных и нематериальных ресурсов. Данный эффект будет возникать как следствие оптимального сочетания производительных факторов, обуславливающих потенциал роста и самореализации экономических агентов в городских поселениях разного масштаба. Важнейшим результатом станет устойчивость «пирамиды» городских поселений. Это, в свою очередь, предопределяет совершенно иную парадигму развития национальной экономики, органично укладывающуюся как в теорию инклюзивного роста, так и способствующей росту качества жизни и благосостояния общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акофф Р.Л., Магидсон Дж., Эддисон Г.Дж. Идеализированное проектирование. / Пер. с англ. Ф.П. Тарасенко. — Днепропетровск: «Баланс БизнесБук», 2007.
2. Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А., Прыгунова М.И. Волатильность и конкурентоспособность регионов в условиях внешнеполитических и конъюнктурных изменений (на примере регионов Приволжского федерального округа). Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2014. № 12 (78). С. 115-127.
3. Hasmath R. Inclusive growth, development and welfare policy: A critical assessment. New York: Routledge Taylor & Francis Group, 2015. 293 с. doi:10.4324/9781315732626
4. Feshari M., Valibeigi M. Determinants of inclusive growth in Iranian regions (sure approach in panel data) // Regional Science Inquiry. 2017. Т. 9. № 1. С. 167-175. Anand, R., Tulin, V., and Kumar, N. (2014). India: Defining and Explaining Inclusive Growth and Poverty Reduction. IMF Working Paper No.14/63. Retrieved from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1463.pdf>
5. Felipe, J. (2012). Inclusive Growth: Why Is It Important for Developing Asia? The CADMUS Journal, 1(4), 36-58.
6. Мау В.В. в ожидании новой модели роста: социально-экономическое развитие России в 2013 году // Вопросы экономики. — 2014 - 12 — С. 4–32.
7. Н.В. Пахомова, К.К. Рихтер, Г.Б. Малышкова. Инклюзивный устойчивый рост: приоритеты, индикаторы, международный опыт, потенциал согласования с моделью реиндустриализации. Проблемы современной экономики. 2014. № 3 (51). С. 15-24.
8. Леонов С.Н. Город как модель и форма общественного развития (об учебнике «урбанистика. городская экономика, развитие и управление»). Пространственная экономика. 2020. Т. 16. № 1. С. 171-183.
9. Морозова Т.А., Селиверстова И.Г. Управление городским развитием как часть культурной политики. Муниципалитет: экономика и управление. 2018. № 2 (23). С. 59-62.
10. Кольба А.И. Политико-административное управление агломерациями: проблемы концептуализации. Южно-российский журнал социальных наук. 2019. Т. 20. № 3. С. 76-90.
11. Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/vpn_popul (Режим доступа: 01.10.2020)
12. Проект убийства населения России агломерацией и резким снижением числа целей для ядерной атаки. URL: <https://alexandr-palkin.livejournal.com/4430652.html> (Режим доступа: 01.10.2020)
13. «Промышленная политика России — кто оплатит издержки глобализации» (совместно с Княгининым В.Н.). — Москва, Издательство «Европа», 2005. - С. 160

© Груничев Александр Станиславович (С.p@tatar.ru), С.p@tatar.ru (Marat.Safullin@tatar.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ТУРЕЦКОЙ РЕСПУБЛИКИ: ТОРГОВЛЯ, ИНВЕСТИЦИИ, ТУРИЗМ

Гумбатов Кенан Анвер-оглы

*Аспирант, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
kenan75005@gmail.com*

THE ECONOMIC COOPERATION BETWEEN THE RUSSIAN FEDERATION AND THE REPUBLIC OF TURKEY: TRADE, INVESTMENT, TOURISM

K. Gumbatov

Summary: Economic and trade relations constitute the driving force behind Turkish-Russian relations. Russia, has been one of the most important trade partners of Turkey. Trade volume between two states has reached 26,309 billion USD in 2019, with Turkey's 3,854 billion USD worth of exports and 22,454 billion USD imports. Total number of 1972 projects with a total value of over 75,7 billion dollars have been realized so far by the Turkish contractors in Russia, while reciprocal investments have reached 10 billion dollars.

Energy constitutes one of the most important elements of relations between Turkey and Russia. With TurkStream and Akkuyu Nuclear Power Plant projects, cooperation in the field of energy is being carried further with Russia, which is among our leading energy suppliers. TurkStream Natural Gas Pipeline has been inaugurated on 8 January 2020.

Cooperation in the field of tourism between Turkey and Russia constitutes another important aspect of bilateral relations. With more than 7 million Russian tourists in 2019, a new record was broken.

The article examines the transformation of trade and economic cooperation, the dynamics and structure of ties between the Russian Federation and the Republic of Turkey in the trade and economic sphere, construction, energy and the non-profit sector. A high degree of dependence of trade and economic cooperation on global and political aspects, since uncertainty in crisis situations also affects a number of joint strategic projects.

Keywords: trade, economic cooperation, Turkey, gas, investments, companies.

Аннотация: Торгово-экономические связи являются движущей силой российско-турецких отношений. Россия является одним из важнейших торговых партнеров Турции. Объем торговли между двумя странами в 2019 году достиг 26 309 миллиардов долларов США, при этом экспорт Турции составил 3 854 миллиарда долларов США, а импорт - 22 454 миллиарда долларов США. Всего турецкими подрядчиками в России реализовано 1972 проекта на общую сумму более 75,7 миллиарда долларов, а взаимные инвестиции достигли 10 миллиардов долларов.

Энергетика - один из значимых элементов отношений между Турцией и Россией. В рамках проектов «Турецкий поток» и АЭС «Аkkuyu» сотрудничество в области энергетики продолжается с Россией, которая входит в число наших ведущих поставщиков энергии. Газопровод «Турецкий поток» был открыт 8 января 2020 года.

Сотрудничество в сфере туризма между Турцией и Россией - еще один важный аспект двусторонних экономических отношений. В 2019 году был побит новый рекорд, когда в 2019 году посетило более 7 миллионов российских туристов.

В статье рассматривается трансформация торгово-экономического сотрудничества, динамика и структура связей между Российской Федерацией и Турецкой Республикой в энергетической сфере, строительстве и некоммерческом секторе. Высока степень зависимости торгово-экономического сотрудничества от глобальных и политических аспектов, так как неопределенность в кризисных ситуациях оказывает воздействие также на ряд совместных стратегических проектов.

Ключевые слова: торговля, экономическое сотрудничество, Турция, газ, инвестиции, компании.

Холодная война была не единственным фактором, который препятствовал экономическим отношениям между Турцией и Советским Союзом. Их аналогичная политика импортозамещения и индустриализации в значительной степени ограничивала торговые отношения, сохраняя общий уровень торговли обеих стран на низком уровне. Однако в течение 1980-х годов торговые отношения Турции с Советским Союзом, особенно в области энергетики, набирали обороты с либерализацией турецкой экономики. Советский премьер-министр Николай Тихонович посетил Турцию в декабре 1984 года и встретился с турецким премьер-министром

Тургутум Озалом. Соглашения, подписанные в ходе визита, заложили основы энергетического сотрудничества между двумя странами, поскольку Турция согласилась покупать Советский природный газ. После 1984 года многие турецкие частные и государственные компании начали устанавливать торговые отношения с Советским Союзом.

В 1990-е годы, после распада СССР, торговля вновь возросла, поскольку российская экономика пережила либерализацию и реструктуризацию. Турция также пережила экономическую реструктуризацию в 1990-е

годы, которая привела к увеличению общих показателей торговли. Доля товарооборота с Россией удвоилась с 4,1% в 1990 году до 8,3% в 1994 году, несмотря на случайные колебания. Например, в 1998 году товарооборот с Россией сократился до 4,4%, в основном из-за российского финансового кризиса, который значительно сократил его общие торговые показатели.[4, с.342]

Основной рост торговли начался в начале 2000-х годов, параллельно с происходящими политическими событиями. Всего за пять лет объем торговли увеличился в шесть раз - с \$ 5 млрд в 2002 году до \$37,7 млрд в 2007 году.[1] К 2015 году Россия стала третьим крупнейшим торговым партнером Турции по импорту и одиннадцатым по экспорту. Растущая торговля и углубление экономических отношений привели к взаимной отмене визовых требований в 2011 году, рассмотрению вопроса об использовании национальных валют в двусторонней торговле и формированию совместного инвестиционного банка для активизации экономического сотрудничества. Однако эти события происходили в условиях огромного торгового дисбаланса в пользу России, что делало экономику Турции, асимметрично зависимой от России. Дефицит торгового баланса был также следствием характера двусторонних торговых отношений, в которых импорт турецкого газа и нефти составлял значительную часть общего объема.

В результате последовавшего экономического кризиса товарооборот между двумя странами сократился до 8,5 млрд. долл. с 38 млрд. долл. Из этих \$ 8,5 млрд \$ 7,7 млрд пришлось на импорт из России, в основном природного газа.

Являясь главным компонентом торговли между Россией и Турцией, спрос природный газ значительно увеличился с 1998 года, что сделало Россию доминирующим поставщиком газа Турции, за которым следуют Иран и Азербайджан.

К 2018 году импорт природного газа из России составил 23 млрд кубометров, что составило 45% от общего объема импорта газа Турцией в размере 49,2 млрд кубометров.[6, с.15] Отчасти это было результатом значительного ежегодного увеличения спроса на энергоносители в Турции на 7-8%, но также и ее неспособности диверсифицировать своих поставщиков энергоносителей. Однако к 2019 Турция смогла снизить импорт газа на 10% или 4,4 млрд кубометров - до 39,8 млрд кубометров, где доля российского газа сократилась на 46%, следует из данных Совета по регулированию энергорынка Турции (EPDK).

Также ключевым вопросом является транспортировка энергоресурсов, особенно природного газа, что касается не только экономических отношений, но и

существенно меняет расклад в энергетической сфере. После окончания Холодной войны Турция попыталась утвердиться в качестве крупного транзитного узла для поставок нефти и природного газа между производителями в Центральной Азии, Россией и Ближним Востоком и потребителями в Европе.[6, с.18] В 1990-е годы Турция принимала активное участие в проектах, направленных на обход контролируемых Россией транспортных линий. Она также полагала, что, внося свой вклад в энергетическую безопасность Европы, сможет приблизиться к членству в ЕС. Тем не менее отношение Турции к транспортным маршрутам стало более предметным с учетом российских интересов, что также поспособствовало развитию политических отношений и дальнейшему усилению экономических связей. В результате в 2003 году полностью заработал крупный трубопровод «Голубой поток», который доставляет природный газ из России в Турцию по дну Черного моря. На протяжении 2000-х годов на повестке дня стояли альтернативные трубопроводные проекты. Президент России В.В. Путин объявил о строительстве газопровода «Турецкий поток» в декабре 2014 года, чтобы исключить транзит газа в Европу через Украину и повысить надежность поставок газа в Турцию, которая является одним из крупнейших по величине импортеров газа России. Этот проект также сделал бы Турцию крупным европейским хабом для транспортировки газа и повысил бы ее геополитическое положение. После различных раундов переговоров в октябре 2016 года Турция и Россия подписали соглашение по «Турецкому потоку», которое было запущено 8 января 2020 года.[7] Таким образом, трубопровод «Турецкий поток» служит общей цели для России: они позволят «Газпрому» продолжать работу – продавать природный газ в Европу. К тому же, российская нефть, экспортируемая на мировые рынки, доставляется через турецкие проливы, что увеличивает значение Турции для России в качестве стратегического партнера; около 150 миллионов тонн российской сырой нефти проходит через Босфор и Дарданеллы ежегодно.

Одной из наиболее серьезных аспектов в области торгово-экономического сотрудничества является проект строительства АЭС Аккую между Турцией и Россией. [8] Россия в настоящее время строит первую в Турции атомную электростанцию, расположенную в Мерсин на южном побережье страны, после того, как две страны подписали соглашение о том, что дочерняя компания Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом», базирующаяся в России, будет строить и управлять электростанцией в Аккую мощностью 1200 МВт64. Первый камень в фундамент будущей строительной площадки был заложен в апреле 2015 года. Управление по регулированию энергетического рынка (EPDK) Турецкой Республики выдало предварительную лицензию на производство электроэнергии для атомной электростанции

Akkuyu Nuclear, финансируемой российскими инвесторами с долей 93%. от дочерней компании Росатома. По оценке Министерства энергетики и природных ресурсов Турецкой Республики, затраты составят около 20 миллиардов долларов.

Еще одним важным аспектом экономической взаимозависимости между Россией и Турцией - это инвестиции в частном секторе экономики. В последнее десятилетие российские компании увеличили свое присутствие в турецкой экономике, что позволило сократить разрыв в прямых инвестициях между двумя странами в пользу России. Это связано прежде всего с тем, что российские инвестиции в Турцию сосредоточены в таких секторах, как энергетика, металлургия, банковское дело и автомобильная промышленность, которые имеют более высокое стратегическое значение и добавленную стоимость по сравнению с турецкими инвестициями в России. Турецкие инвестиции в России сосредоточены в основном в строительном секторе, который имеет социально-экономическое значение для России, а также в секторах с низким и средним уровнем технологий, таких как производство алкогольных напитков, химикатов и стекла.

К концу 2016 года в Турции работало более 2000 российских компаний и около 1500 турецких фирм в России. И по состоянию на 2018 год Россия остается страной с самым высоким оборотом турецких подрядных компаний за рубежом. Крупнейшие турецкие компании, ведущие бизнес в России, включают Anadolu Efes (алкогольные напитки), ENKA (строительство), Renaissance (строительство), Sisecam (стекло), Eczacıbaşı (плитка и керамическая посуда), Hayat (товары народного потребления и изделия из дерева) и Zorlu (товары для дома), Beكو (бытовая техника).[1]

Турецкие подрядчики добились больших успехов в выходе на мировые рынки с тех пор, как они начали выигрывать тендеры в различных частях мира, начиная с региона MENA еще в 1972 году. По данным Ассоциации турецких подрядчиков, в Российской Федерации было реализовано 1939 проектов на сумму 64,8 миллиарда долларов. По состоянию на 2016 год контракты на проекты на сумму 9,9 млрд долларов США заключались в основном в строительстве терминалов аэропортов, дорог, различных предприятий, торговых центров, больниц, жилых комплексов и бизнес-центров. Rönesans, Enka, AE arma, Ant Yapı, Limak, İcтаş входят в число основных подрядчиков, ведущих бизнес в Российской Федерации [5, с.220]

В ноябре 2015 года в связи с кризисом в отношениях Россия ввела строгие санкции в отношении турецких предпринимателей, причем строительные фирмы по-

несли серьезный удар; Турецкие предприятия, работающие в России, были ограничены, а разрешения на работу для проектных работников были аннулированы. Однако санкции были сняты в 2017 году, и доля турецких компаний, работающих в российском строительном рынке, восстановилась после возобновления отношений.

Наконец, туризм играет важную роль в экономических отношениях между двумя странами. Долгое время Турция была излюбленным местом российских туристов. Возможно, учитывая характер отрасли, туризм стал сектором, наиболее пострадавшим от санкций, введенных президентом В.В. Путиным в отместку за крушение SU-24. Запрет на прямые рейсы оказал разрушительное влияние на туристическую отрасль. Число российских туристов, приехавших в Турцию, выросло с 700 тысяч в 2000 году до 4,5 миллионов в 2014 году. По общему признанию, санкции, введенные против России в связи с украинскими событиями, и дальнейший рост российской экономики привели к снижению количества туристов. Уже в 2015 году их число снизилось до 3,7 миллиона. Последующие санкции России против Турции привели к еще более резкому сокращению числа посетителей до 900 тысяч. Однако, как только отношения улучшились, их число сразу увеличилось и достигло 4,7 миллиона в 2017 году и почти 6 миллионов в 2018 году. С другой стороны, отказ российского правительства отменить визовые требования резко снизил и количество турок, приезжающих в Россию.

Экономические отношения Турции и России накопили достаточно важный опыт торгово-экономического сотрудничества. Несмотря на то, что у Турции есть дефицит двустороннего торгового баланса с Россией, в основном вызванный импортом энергоресурсов, ее доходы от российских туристов и проектов строительства в России помогают сократить этот разрыв.[3, с.202] Особое внимание следует обратить на тот факт, что, экономические связи между Россией и Турцией всегда основывались, в первую очередь, на стратегических товарах, что делает обе страны более осторожными при построении своих политических отношений.

Можно утверждать, что сильная тенденция к решению существующих политических проблем частично проистекала из прочных экономических связей между двумя странами. Инцидент, произошедший с российским самолетом в 2015 году, ясно показал, что, хотя разделение экономических вопросов может оказаться невозможным во время серьезных кризисов, прочные экономические связи являются стимулом для обеих стран преодолеть свои разногласия для выстраивания прочных торгово-экономических отношений в рамках стратегического партнерства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Министерства торговли Турецкой Республики / Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, görevi Tüfenkci'den devraldı. 11.07.2018. URL: <<https://www.gtb.gov.tr/haberler/ticaret-bakani-ruhsar-pekcan-gor-evi-tufenkci-den-devraldi>>.
2. Торгово-экономическое сотрудничество между Российской Федерацией и Турецкой Республикой // Министерство экономического развития РФ. Портал внешнеэкономической информации. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/tr/tr_ru_relations/tr_ru_trade/ (со ссылкой на данные ФТС России).
3. Масумова Н.Р. Особенности социально-экономического развития Турции на рубеже XX–XXI вв. / Под ред. Н.М. Мамедовой. М.: Международные отношения, 2015. – 256 с.
4. Коптевский В.Н. Россия – Турция: этапы торгово-экономического сотрудничества. Москва: ИВ РАН, 2003. С 432.
5. Примаков Е.М. Россия в современном мире. Прошлое, настоящее, будущее. М.: Центрполиграф, 2018. С. 251.
6. Gareth Winrow, "Turkey and Russia: The Importance of Energy Ties", Insight Turkey, Vol. 19, No. 1 (2017), p. 18.
7. Volkan Özdemir, "Turkish Stream: Strategy Uniting Ankara and Moscow", Russian International Affairs Council, at <http://russiancouncil.ru/en/analytics-and-comments/analytics/turetskiy-potok-obedinyaya-ankaru-i-moskvu>.
8. Russian plant for Turkey's Akkuyu. (2010, May 13). World Nuclear News. Retrieved from <http://www.worldnuclear-news.org/>.

© Гумбатов Кенан Анвер-оглы (kenan75005@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БИЗНЕС-АНАЛИЗА ДЛЯ УСПЕШНОГО ВНЕДРЕНИЯ IT-СИСТЕМ В КОМПАНИИ

FEATURES OF USING BUSINESS ANALYSIS FOR SUCCESSFUL IMPLEMENTATION IT SYSTEMS IN THE COMPANY

**I. Zakharenkova
T. Belyaeva
T. Terenteva**

Summary: The purpose of the article is to assess the importance of business analysis in the context of new IT initiatives. The authors analyze challenges of IT systems implementation and the role that business analyst can play to mitigate the risk and enable smoother adoption. An example of efficient application of business analysis techniques is given using a case study of CRM implementation. The article proposes the analysis of six techniques including their description, goal and benefit for the examined project. It also includes an action plan elaborated based on the analysis results and its positive impact on the company.

Keywords: business analysis, business analyst, IT systems implementation.

Захаренкова Ирина Анатольевна

*К.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет им. С.М. Кирова – СПбГЛТУ, г. Санкт-Петербург
irina_hs@bk.ru*

Беляева Татьяна Павловна

*К.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет им. С.М. Кирова – СПбГЛТУ, г. Санкт-Петербург
tatiana.belyaeva@yahoo.com*

Терентьева Татьяна Олеговна

*К.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный университет – СПбГУ, г. Санкт-Петербург
terenteva-to@yandex.ru*

Аннотация: Целью написания статьи является оценка важности применения бизнес-анализа в контексте новых IT-инициатив. Авторы анализируют проблемы внедрения IT-систем и роль, которую может сыграть бизнес-анализ для снижения риска и обеспечения более гибкого принятия решений. Пример эффективного применения методов бизнес-анализа приведен на базе внедрения CRM. В статье предлагается обзор шести методов, включая их описание, цель и полезность для рассматриваемого проекта. В статье также предложен план действий, разработанный на основе результатов анализа, и дана оценка его положительного влияния на деятельность компании.

Ключевые слова: бизнес-анализ, бизнес-аналитик, внедрение информационных систем, CRM.

Возрастающая роль применения информационных технологий не только в повседневной работе компаний, но и в их продуктах и услугах способствует широкому внедрению новых IT-систем.

Процесс проектирования, разработки и поставки программного обеспечения часто занимает от нескольких месяцев до нескольких лет в зависимости от сложности и наличия баланса между заказными и готовыми элементами внедряемых IT-систем.

В течение этого времени специалисты из разных областей сотрудничают в рамках проекта (разработчики, менеджеры проектов, корпоративные архитекторы, бизнес-аналитики, менеджеры по продуктам и другие заинтересованные стороны). Некоторые сотрудники покидают компанию до окончания реализации проекта, и их место занимают новые. Без надлежащего планирования и документирования проект рискует стать бесконечной рабочей группой без структуры или сроков.

Ответственность за организацию проекта лежит на менеджере проекта, но другим важным элементом явля-

ется последовательное документирование требований и результатов, являющихся частью области исследования бизнес-анализа. Это позволяет эффективно передавать информацию участникам проекта и обеспечивать удобную коммуникацию.

Проблемы внедрения новых IT-систем

Оставляя в стороне вопросы эффективного проектирования программного обеспечения и инфраструктуры, следует отметить, что еще одной главной проблемой является настройка и внедрение систем. В каждом крупном проекте длительность периода перехода вводится в цену и планирование, составляя в среднем 10-20% от продолжительности проекта.

В течение этого времени специалисты помогают пользователям переходить от устаревшего программного обеспечения к новому. Но в маломасштабном проекте этим процессом часто пренебрегают, и у пользователей остаются полуконфигурированные системы и нехватка знаний для обеспечения их правильного использования [2, с. 18-21]. Именно в таких случаях использование биз-

нес-аналитики особенно ценно для создания недостающих процессов и обучения персонала на них.

Роль бизнес-аналитика

Бизнес-анализ — это относительно новая область исследований, возникшая как практическая дисциплина, отвечающая на прямую необходимость создания дополнительного слоя между техническими специалистами по IT-системам и бизнесом. Являясь мостом между IT-системами и бизнесом, бизнес-аналитик играет роль, которая имеет два основных аспекта.

1. Переводчик с языка IT-систем на язык бизнеса и обратно. Чтобы эффективно выполнять эту функцию, бизнес-аналитик должен обладать двойной компетенцией: техническими знаниями IT-систем, чтобы иметь возможность общаться с разработчиками, и глубоким знанием специфики компании и отрасли для лучшего понимания протекающих бизнес-процессов. В зависимости от уровня организации бизнеса компании бизнес-аналитик должен обладать различным уровнем IT-ориентированности в рамках деятельности компании, которая может варьироваться от 50:50 до 80:20 [6, с. 12].
2. Организатор. В зависимости от того, есть ли в проекте менеджер проекта или нет, бизнес-аналитик возьмет на себя большую или меньшую часть организационных обязанностей. Но в любом случае это будет важной составляющей работы по организации сотрудничества нескольких заинтересованных сторон.

Многие проблемы и препятствия для успешного внедрения и последующего использования систем возникают из-за отсутствия структуры и связи. Инфраструктура заинтересованных сторон не является самоорганизующейся системой и требует тщательного планирования и управления. Простое действие, например, объединение всех соответствующих заинтересованных сторон на одном собрании для обсуждения проблем с четким планом и действиями, назначенными для соответствующих сотрудников, может помочь решить немало проблем [3, с. 45].

Некоторые проблемы приобретают преувеличенную сложность только из-за отсутствия общего понимания и фрагментарного знания предмета проблемы, рассредоточенной по различным субъектам.

Источники информации по бизнес-анализу

Можно выделить три основных источника информации по бизнес-анализу:

1. Основным и, вероятно, наиболее известным стандартом для практики бизнес-анализа является «Руководство BABOK» (Руководство по совокупности знаний по бизнес-анализу), опубликованное МИБА (Международный институт бизнес-анализа) (2015). Справочник был впервые опубликован в 2006 году, и улучшается благодаря новым методам и подходам, а его третье и текущее издание было опубликовано в 2015 году.
2. Другой менее известной книгой является «Книга наставника бизнес-аналитика» Эмры Яйчи (2013), которая также полезна для понимания роли бизнес-анализа.
3. Но основная информация по бизнес-анализу представлена в интернет-источниках. Одним из самых популярных из них является блог Романа Пихлера (www.romanpichler.com), в котором содержится обширный комплекс статей о владении продуктами бизнес-анализа.

Методы бизнес-анализа

Руководство BABOK содержит описание 50 различных методов бизнес-анализа. Чтобы показать образец его применения, полезного для бизнеса, рассмотрим простой пример.

Новая система (CRM - Управление взаимоотношениями с клиентами) внедряется в компании без надлежащей методологии, что приводит к неспособности персонала должным образом использовать ее функциональные возможности. Эта ситуация уже освещалась Ullah, Iqbal and Shams (2020) или Gavval and Ravi (2020) в качестве примера для банковской индустрии [4, с. 59-77].

В приведенной ниже таблице 1 представлены различные методы, которые можно использовать для проведения бизнес-анализа в случае внедрения CRM.

Таким образом, проведенный бизнес-анализ в описанном выше тематическом исследовании позволил определить ход действий по повышению эффективности использования CRM.

Анализ документов в сочетании с анализом основных причин позволил выявить следующие проблемы: отсутствие понимания системы непосредственными пользователями (маркетинговая группа) по ряду причин: неполная настройка со стороны поставщика, отсутствие обучения, координации и поддержки со стороны IT-команды.

Методы бизнес-анализа, применимые в тематическом исследовании внедрения CRM

Техника	Описание	Цель	Преимущество (тематическое исследование)
Анализ заинтересованных сторон	Несколько методов могут быть использованы для определения соответствующих заинтересованных сторон: 1. Списки заинтересованных сторон. 2. Карты заинтересованных сторон (матрица заинтересованных сторон, луговая диаграмма или матрица RACI). 3. Персоны: архетип, который иллюстрирует способ взаимодействия определенного типа пользователей с системой.	Выявить заинтересованные стороны, на которые могут повлиять изменения в системе, принимающие решения или нуждающиеся в информировании.	Матрица RACI используется для обеспечения того, чтобы все требования были собраны, и для разработки плана коммуникаций, чтобы снизить риск раздробленных знаний об использовании системы.
Анализ причин	Диаграмма Fishbone наиболее широко используется вместе с техникой Five Whys (неоднократно задавая вопрос «Почему?»).	Позволяет определить глубинную причину проблемы, чтобы исправить саму проблему, а не ее последствия.	Анализ выявил множество основных причин, например: отсутствие подотчетности поставщика, отсутствие мотивации IT-персонала, вызванное устойчивыми невыгодными отношениями с маркетингом.
Анализ документов	Состоит в просмотре документации по текущему решению с соответствующими примечаниями.	Лучше понять текущую реализацию и процессы вокруг нее, концентрируясь на обнаружении неэффективности.	Анализ руководств пользователя показал, что они были написаны пользователями, не полностью знакомыми с решением, и содержат упущения или необдуманные обходные пути.
Моделирование процесса	Визуальное представление рабочего процесса в графической модели, обычно выполняемой с помощью приложения для создания диаграмм, такого как MS Visio.	Определить текущий и будущий рабочий процесс, участников, альтернативные пути и исключения.	Визуальное представление потока процесса позволяет упростить задачу оптимизации действий, а также предоставить документацию для дальнейшего использования.
Анализ разрыва	Анализирует разницу между бизнес-требованиями и текущими возможностями, и состоит в описании текущего состояния, будущего состояния, разрыва между ними и возможных решений.	Наметить курс действий, чтобы приблизить текущее состояние к желаемому.	Анализ показал необходимость настроить дополнительные функции в CRM, чтобы иметь возможность выполнять весь спектр или требуемые задачи.
Бизнес-кейс	Документ, состоящий из следующих элементов: 1. Оценка потребностей: определяет проблему или потенциальную возможность. 2. Желаемые результаты: описывает будущее состояние, если потребность удовлетворена, причем она должна быть измеримой. 3. Альтернативы: оценка каждого альтернативного решения (технологии или процесса) с точки зрения его масштабов, осуществимости, допущений и рисков, а также стоимости реализации. 4. Рекомендуемое решение: описывает лучшее решение, его стоимость и продолжительность его реализации.	Предоставить обоснование и порядок действий для внедрения дополнительного программного обеспечения или изменения процесса.	Внедрение стороннего программного обеспечения позволило упростить и ускорить загрузку данных в систему.

*Источник: на основе «Руководства BABOK» [1]

Моделирование процессов с помощью потоковой диаграммы помогло изменить части существующего рабочего процесса, чтобы упростить его. В ходе анализа пробелов были предложены следующие решения: бизнес-аналитик должен выступить в качестве посредника в отношениях между IT-отделом и маркетинговой командой, внешний консультант должен быть приглашен для завершения необходимых настроек и проведения обучения для команды. Анализ также выявил техническую проблему, связанную с потоком данных между CRM и другими системами, которая должна быть решена путем

введения стороннего инструмента, предназначенного для частичной автоматизации загрузки данных.

Бизнес-кейс создается для получения подписанного бюджета на реализацию. Использование инструмента бизнес-анализа, а также привлечение бизнес-аналитика помогли автоматизировать список задач, связанных с маркетингом, обеспечивая экономию времени, повышение эффективности деятельности маркетинговых кампаний, а также улучшение взаимоотношений между IT и бизнесом.

ЛИТЕРАТУРА

1. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge v3', (2015), International Institute of Business Analysis (IIBA), <https://www.iiba.org/standards-and-resources/babok/>
2. Aghabaghery, R., Hashemi Golpayegani, A. and Esmaeili, L. (2020) 'A new method for organizational process model discovery through the analysis of workflows and data exchange networks' *Social Network Analysis and Mining*, 10(1), 12.
3. Gavval, R. and Ravi, V. (2020) 'Clustering bank customer complaints on social media for analytical CRM via multi-objective particle swarm optimization' *Studies in Computational Intelligence, SCI 871*, 213-239.
4. Ullah, A., Iqbal, S. and Shams, S.M.R. (2020) 'Impact of CRM adoption on organizational performance: Moderating role of technological turbulence' *Competitiveness Review*, 30(1), 59-77.
5. Yayici, E. (2013) *Business Analyst's mentor book*, Amazon, UK, ISBN: 6-05-860371-4.

© Захаренкова Ирина Анатольевна (irina_hs@bk.ru), Беляева Татьяна Павловна (tatiana.belyaeva@yahoo.com), Терентьева Татьяна Олеговна (terenteva-to@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет им. С.М. Кирова

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ФАРМАЦЕВТИКИ В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Кричевская Майя Феликсовна

Аспирант, Московский государственный институт
международных отношений МИД РФ
kri_man@mail.ru

STATE REGULATION OF THE PHARMACEUTICAL MARKET IN THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

M. Krichevskaya

Summary: This article discusses the characteristics of pharmaceutical market regulation in the member states of the European Union. The author considers the correlation of EU regulation with national standards and reveals the characteristic features of regulation in Germany and France. The author focuses on the authorization procedure to place medicinal products for human use on the market of Member States, regulation of price of medicinal products and parallel importation issues. The article concludes that the EU pharmaceutical market is regulated at the EU and national levels. Despite the harmonization and unification of legislation in the EU member states, there is difference in legal regulation, which hinders the development of the common market.

Keywords: EU pharmaceutical market, Unified procedure for the admission of medicines to the EU common market, pricing regulation in Germany and France, Parallel import.

Аннотация: В данной статье рассматриваются особенности регулирования фармацевтического рынка в странах-членах Европейского Союза. Автор рассматривает соотношение регулирования ЕС с национальными стандартами и выявляет характерные особенности регулирования в Германии и Франции. Автор акцентирует внимание на разрешительной процедуре размещения лекарственных средств для человека на рынке государств-членов, регулировании цен на лекарственные средства и вопросах параллельного импорта. В статье делается вывод о том, что фармацевтический рынок ЕС регулируется на уровне ЕС и на национальном уровне. Несмотря на гармонизацию и унификацию законодательства в странах-членах ЕС, существует различие в правовом регулировании, которое препятствует развитию общего рынка.

Ключевые слова: рынок фармацевтики ЕС, Единая процедура допуска лекарств на общий рынок ЕС, регулирование ценообразования в Германии и во Франции, Параллельный импорт.

1 января 1993 года был создан единый внутренний рынок ЕС, ставший еще одним шагом на пути интеграции стран Европы. Главными инструментами преодоления препятствий его формирования стали создание общих для всех правил и норм функционирования рынка и унификация правового регулирования. Одним из важнейших сегментов внутреннего рынка ЕС стала фармацевтика, которая на данный момент является одной из важнейших отраслей экономики Союза. Она содействует экономическому росту ЕС, создает положительный торговый баланс и рабочие места, а также напрямую влияет на здоровье граждан. Помимо этого, среди инновационных отраслей фармацевтика долгое время занимает первые места.

Говоря о причинах такого взлета фармацевтической промышленности, стоит отметить то, что ее цель – обеспечение здоровья граждан и эффективное функционирование системы здравоохранения. Немаловажным фактом является и то, что лекарственные препараты на сегодняшний день приравниваются к воде, электричеству и продуктам питания. И естественно, что в связи с такой важностью рынок фармацевтики необходимо было обеспечить своеобразным механизмом регули-

рования. Своеобразным его можно назвать благодаря специфичности самой продукции, а также принципу субсидиарности – соотношению национальных норм и законодательства ЕС. Это означает, что нормы Союза не обеспечивают детального регулирования рынка фармацевтики, но создают общие для всех стран правила, которые затем раскрываются и дополняются нормами государств-членов, реализуя таким образом совместное регулирование.

Для анализа данной конструкции необходимо рассмотреть процедуру допуска лекарственных препаратов на рынок ЕС, ценообразование, феномен параллельного импорта на примере одних из наиболее развитых в этой отрасли стран – Германии и Франции. Это позволит эффективно исследовать механизмы регулирования рынка фармацевтической продукции.

На данный момент в Европейском союзе действует единая для всех стран процедура допуска лекарственных препаратов на рынок, формировавшаяся долгое время. Первым шагом на пути ее создания стала Директива «О гармонизации положений, касающихся готовых лекарственных препаратов», принятая в 1965 году. В ней

каждой стране предписывалось установить свою собственную процедуру допуска лекарств на рынок. Однако некоторые требования являлись общими для всех: в директиве фиксировался перечень причин, по которым в получении разрешения могло быть отказано, либо действие разрешения могло быть приостановлено, устанавливался предельный срок для рассмотрения государственным органом заявки на получение разрешения.

Затем, в 1995 году была принята Директива 93/39/ЕЭС10, действующая по сей день. По ней регулирование допуска становилось диаметрально противоположным – теперь устанавливалась единая для всех стран, централизованная процедура допуска, которую обязались соблюдать все государства члены. В сфере компетенции последних остались некоторые особенности проведения процедуры [1].

Для осуществления контроля за проведением процедуры допуска было создано Европейское агентство по оценке лекарственных препаратов, полномочия и функции которого закреплены в Регламенте № 726/200411 [2]. В частности, оно устанавливает порядок осуществления единой процедуры допуска; составляет заключения по новым лекарствам, которые являются основой для принятия решения Комиссии ЕС. Основными критериями для исследования и оценки являются установленные стандарты качества, безопасности и эффективности. Преимуществом процедуры является то, что полученное разрешение действительно во всех государствах – членах ЕС.

Также, законодательство ЕС при допуске на рынок фармацевтической продукции особое внимание уделяет упаковке лекарств. В том же 1965 году была принята Директива 65/65/ЕЕС «О гармонизации допуска лекарственных препаратов». Позже, в 1992 г. она была заменена Директивой 92/27/ЕЕС «О маркировке лекарственных препаратов для человека и об инструкциях по их применению». Эта Директива также претерпела значительные изменения, и в итоге в 2001 году была утверждена Директива 2001/83/ЕС «О своде законов Сообщества в отношении лекарственных препаратов для человека» [3].

Целью принятия всех этих директив было устранение препятствий свободной торговли на территории ЕС, налагаемых национальными регуляторами путем установления национальных требований маркировки и упаковки продукта. Также в этих Директивах можно хронологически проследить, как все больше ограничиваются государства-члены в вопросах установления стандартов маркировки продукции, что способствует повышению конкурентоспособности на рынке ЕС. Так, страны-участницы не имеют более права запретить, либо препятство-

вать размещению на своем рынке лекарств из других стран в связи с маркировкой или инструкцией по применению, если они соответствуют требованиям [4].

Следует добавить, что на уровне права ЕС установлен исчерпывающий перечень информации, которую необходимо указывать при маркировке препаратов [5]. Примечательно то, что одним из обязательных условий маркировки является размещение информации на официальном языке той страны-члена, в которой товар будет реализовываться. Только при соблюдении всех вышеперечисленных условий продукция может допускаться на рынок ЕС. Однако, в национальных нормах стран-участниц имеются свои дополнения к процедуре, связанные со специфичностью данного товара.

В Германии все аспекты, касающиеся допуска препаратов на общий рынок, регулируются Законом «О лекарственных препаратах» [6]. В нем помимо дублирования положений Директив ЕС также приведен перечень терминов, связанных с товаром. Так, обязательным условием допуска препарата является его качество и эффективность, которые поставщик подтверждает соответствующей документацией. При этом, качество определяется как свойство лекарства, выражающееся через его структурный состав, уровень чистоты и наличие примесей. Под эффективностью воздействия же понимается степень влияния препарата на человеческий организм и здоровье.

Особое внимание в Германии уделено качеству фармацевтической продукции, что выражается в более высоких по сравнению с другими странами стандартах. Здесь важно уточнить, что стандарты касаются продукции, произведенной в самой Германии, и преследуют 2 важные цели – повысить конкурентоспособность отечественных лекарств на рынке ЕС и вытеснить со своего внутреннего рынка продукцию других стран законным путем. Последнее подразумевает то, что в Германии должны продаваться исключительно свои собственные медикаменты и что достичь этого в рамках ЕС возможно только повышением их качества [7].

Во Франции вопросы, связанные с допуском препаратов на рынок, регулируются Кодексом здравоохранения – Code de la santé publique [8]. В первой книге данного кодекса приведен исчерпывающий перечень сведений, которые должны быть указаны на маркировке препарата. Помимо базовых данных, перечисленных в Директивах ЕС (на которые в кодексе есть отдельные ссылки), производителю необходимо подробно описать побочные эффекты, противопоказания и взаимодействие с другими препаратами. Это является наглядным примером дополнения норм ЕС – вместо ввода новых

критериев оценки лекарства уже указанные критерии расписывают более подробно. Результат – допуск на внутренний рынок Франции только качественных лекарств и отсеивание малоэффективных препаратов без нарушения общих правил, устанавливаемых Союзом.

Наибольший объем полномочий у государств в сфере рынка фармацевтики касается ценообразования. Именно этот аспект регулируется преимущественно на национальном уровне. На уровне законодательства ЕС к данной области можно отнести лишь Директиву 89/105/ЕЭС, в которой закреплена прозрачность мер по ценовому регулированию и введению фиксированных цен на лекарственные препараты [9]. Кроме того, ценообразование на рынке лекарственных препаратов косвенно регулируется Договором о функционировании ЕС (ДоФЕС), а именно ст. 34 и 35, относящиеся к свободе передвижения товаров и услуг [10]. В основном же вопросы ценообразования относятся к компетенции самих государств

В Германии главным методом ценообразования является введение скользящей шкалы розничных наценок. Так, законодательно определен уровень оптовой и розничной наценки: для оптовых продавцов она может составлять от 6 до 15%; для аптек — 3% от максимально возможной цены оптового продавца плюс 8,1 евро [11]. Однако, эти нормы касаются исключительно рецептурных лекарств.

Еще одним методом ценообразования в Германии является система возмещения стоимости на лекарства – так называемая система фиксированных платежей. При покупке лекарства пациенту возмещается определенная сумма, если же цена на лекарство превышает данную сумму, то разницу должен доплатить потребитель. Данная система является удобным ориентиром для производителей лекарств, ибо при помощи твердых наценок они наиболее точно могут рассчитать розничную цену лекарства.

Следует подчеркнуть, что применение в Германии комбинации регулирования наценок и возмещения стоимости позволяют охватить всю цепочку формирования цены от производителя до розничного продавца. Соответственно, фактически именно государство определяет цену на лекарство.

К числу нормативно-правовых актов, закрепляющих метод возмещения стоимости в Германии, относится Социальный кодекс ФРГ, в котором установлено, что система фиксированных платежей своей целью ставит прежде всего обеспечение равенства всех на рынке и предоставление потребителям наиболее оптимальной цены на товар [12]. Так, фиксированный платеж на

определенное лекарство должен находиться в пределах нижней трети всего спектра розничных цен на данное лекарство. Это означает, что производители, чьи цены превышают уровень нижней трети розничных цен, находятся в менее выгодной ситуации, которую можно исправить лишь при помощи понижения цен. Из этого следует, что система фиксированных платежей может ограничивать цены на лекарственные препараты.

Таким образом, в Германии в сфере ценообразования на лекарства рыночные механизмы практически не действуют. Свобода действий участников рынка сильно ограничена, регулируется вся цепочка цен от производителя до розничного продавца. Однако нормам ЕС это не противоречит, поскольку защита здоровья отнесена к компетенции государств-членов.

Иной подход в ценообразовании наблюдается во Франции. Одним из методов установки цен на фармацевтическую продукцию у нее является сравнение внутренних и внешних цен. При использовании данного метода стоимость новых препаратов устанавливается с учетом цен на аналогичные продукты, которые присутствуют на внутреннем рынке. В итоге цены на аналогичные продукты разных производителей становятся примерно одинаковыми, что практически исключает ценовую конкуренцию. Кроме того, во Франции допускается устанавливать цену на новое лекарство выше, но не более чем на определенный процент по сравнению с ценой на уже существующий на рынке препарат. При появлении принципиально новых препаратов, обладающих несомненными преимуществами, происходит соответствующая корректировка цен.

Также во Франции применяется и метод установления фиксированной розничной наценки. Здесь это представляет собой фиксированную компенсацию за каждый отпущенный препарат, т.е. аптека получает доход не в зависимости от стоимостного объема проданных препаратов, а в зависимости от их количества в натуральном выражении. Это препятствует кооперированию фармацевтов с врачами для увеличения количества выписываемых и реализуемых дорогостоящих препаратов.

Характерной чертой для ценообразования рынка медикаментов во Франции является налог на общую сумму расходов для продвижения фармацевтических препаратов на рынке [13]. Эта система помогает сдерживать появление новых фармацевтических препаратов, которые по составу и действию аналогичны уже существующим.

Еще одной особенностью, которая присуща исключительно Франции, является метод снижения цен исходя из объема потребления препаратов. Он касается

наиболее дорогих лекарств, создающих угрозу государственному бюджету при возмещении расходов на препараты. Суть метода – в снижении цены на лекарства в случае превышения допустимых объемов продаж. Причем снижение производится в процессе переговоров с производителями, а не устанавливается императивно. Это, в свою очередь, стимулирует последних к организации исследований и продвижению на внутреннем рынке отечественных лекарств.

Таким образом, во Франции регулирование ценообразования носит более гармоничный и рыночный характер. Цены устанавливаются объективно посредством их сравнения, что способствует развитию общего рынка ЕС. Характерной особенностью же является введение повышенных цен на новые препараты, которые уже имеют аналоги на рынке.

Одной из специфичных черт рынка фармацевтики является параллельный импорт. В ЕС данный феномен создал множество судебных прецедентов. Вообще, параллельный импорт представляет собой ввоз товаров, на которые исчерпано право интеллектуальной собственности, через каналы, которые напрямую не связаны с правообладателем и которые являются альтернативой авторизованной дистрибуции.

Практика осуществления параллельного импорта лекарственных препаратов показала, что иногда защита интеллектуальной собственности может стать преградой для функционирования рынка. К примеру, обладатель торговой марки имеет исключительное право первичного размещения товара на рынке определенной страны, однако в рамках ЕС последнее предполагает одновременное размещение на всем его внутреннем рынке. Таким образом, после продажи товара, например, в Германии обладатель торговой марки не имеет возможности препятствовать его распространению во Франции. Данное правило имеет целью пресечь злоупотребления исключительным правом и обеспечить свободу перемещения товаров на внутреннем рынке ЕС и неоднократно признавалось Судом ЕС [14].

Нормы, касающиеся параллельного импорта, закреплены в Директиве Европейского Парламента и Совета 2004/48/ЕС от 29 апреля 2004 г [15] «Об обеспечении соблюдения прав интеллектуальной собственности». Помимо нее есть еще ряд актов ЕС, касающихся торговых марок. Однако, в сфере фармацевтики параллельный импорт испытывает существенные трудности. Его обеспечению препятствует различное ценообразование в странах ЕС, поскольку в зависимости от используемых методов одни и те же лекарства могут стоить по-разному. Поэтому, сейчас параллельный импорт составляет не бо-

лее 6,5% оборота рынка лекарств.

Примечательно то, что в данной области значительную роль играет судебная практика ЕС. Так, на основании нескольких дел в ЕС было закреплено право импортера на то, чтобы не предоставлять весь перечень документации по импортируемому товару, если это уже было сделано производителем. Также было разрешено импортерам извлекать таблетки из упаковки для помещения в другие емкости при соблюдении санитарных норм и обязательно с согласия производителя.

Еще одним шагом на пути развития параллельного импорта на рынке ЕС стало разрешение импортеру на изменение торговой марки медикаментов с целью обеспечения доступности последних на реализуемых рынках. При этом, Судом ЕС вводился критерий объективной необходимости [16]. Суть его в следующем – если доступ товара на рынок не представляется возможным иным путем, либо если необходимо оказать противодействие значительной части потребителей к переупакованным товарам, то импортеру предоставляется возможность поставлять товар. Иными словами, даже привычки потребителей могут послужить поводом для ограничения прав интеллектуальной собственности.

Однако, несмотря на все это, параллельный импорт на рынке фармацевтики в ЕС развивается достаточно медленно. Как в Германии, так и во Франции противодействия в данной сфере не наблюдается. Во многом это результат многолетней практики Суда ЕС, в который компании этих стран безуспешно обращались. Плюсы параллельного импорта значительны для потребителей. Он дает им возможность приобрести препараты по более низким ценам, что в свою очередь, косвенно влияет на формирование цен на лекарства на внутреннем рынке. Минусы же касаются компаний и государств: первые несут финансовые потери, что сокращает уровень инвестиций; у вторых под удар попадает ценовая политика, дестабилизация которой угрожает здравоохранению в целом.

Заключение

Подводя итоги исследования, можно сказать, что регулирование в Европейском союзе рынка фармацевтики имеет ряд своих отличительных и специфичных особенностей. Прежде всего, этот сегмент рынка регулируется при сочетании как норм ЕС, являющихся общими, так и национальных норм. Однако, при всей гармонизации и унификации законодательства в странах-участницах ЕС его правовое регулирование различно, что однозначно препятствует развитию общего рынка в целом.

Также особенностью внутреннего рынка лекарств в ЕС является наличие строгой и выстроенной системы единых стандартов в отношении качества лекарственных препаратов, рост инвестиций в исследования и разработки новых видов лекарств, а также контроль за производством лекарств в государствах. При этом, значительную роль в формировании норм по регулированию играет Суд ЕС, многие решения которого стали материалом для Директив и Регламентов ЕС, особенно в области параллельного импорта.

При анализе регулятивных мер в Германии, важно отметить, что здесь государство контролирует всю цепь реализации продукции, начиная от ее производства, к которому предъявляются повышенные критерии качества, и заканчивая ее реализацией, при которой цены по

сути устанавливаются «сверху». Конечная цель – легальное вытеснение иностранных препаратов с рынка в Германии и достижение их наибольшего спроса на общем рынке ЕС.

Исследование механизмов регулирования рынка лекарств во Франции же показало, что к товару также применяются повышенные критерии оценки, но их цель – в достижении максимальной эффективности от использования медикаментов. Цены же на товары устанавливаются посредством их сравнения с зарубежными и при согласовании с производителями. Конечная цель – установление оптимальных цен на лекарства, которые будут наиболее полезны для граждан, а также устранение аналогов уже существующих медикаментов посредством повышения цен на них.

ЛИТЕРАТУРА

1. Council Directive 93/39/EEC of 14 June 1993 amending Directives 65/65/EEC, 75/318/EEC and 75/319/EEC in respect of medicinal products, OJ L 214 (1993) 22–30.
2. Council Directive 65/65/EEC of 26 January 1965 on the approximation of provisions laid down by Law, Regulation or Administrative Action relating to proprietary medicinal products, OJ 22 (1965) 369–373.
3. Regulation (EC) No 726/2004 of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 laying down Community procedures for the authorisation and supervision of medicinal products for human and veterinary use and establishing a European Medicines Agency (Text with EEA relevance), OJ L 136 (2004) 1–33.
4. Council Directive 92/27/EEC of 31 March 1992 on the labelling of medicinal products for human use and on package leaflets, OJ L 113 (1992) 8–12.
5. Directive 2001/83/EC of the European Parliament and of the Council of 6 November 2001 on the Community code relating to medicinal products for human use, OJ L 311 (2001) 67–128.
6. Gesetz über den Verkehr mit Arzneimitteln (Arzneimittelgesetz – AMG) v. 24 August 1976 (in der Fassung der Bekanntmachung vom 12. Dezember 2005), BGBl. I (2005) 3394.
7. S. Heitz, Arzneimittelsicherheit zwischen Zulassungsrecht und Haftungsrecht, Nomos, Baden-Baden, 2005.
8. Code de la Santé Publique, édition 2019, Dalloz, Paris, 2019.
9. Council Directive 89/105/EEC of 21 December 1988 relating to the transparency of measures regulating the prices of medicinal products for human use and their inclusion in the scope of national health insurance systems, OJ L 40 (1989) 8–11.
10. Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union, OJ C 326 (2012) 47–390.
11. Arzneimittelpreisverordnung vom 14. November 1980, BGBl. I (1980) 2147.
12. Sozialgesetzbuch (SGB) Fünftes Buch (V) – Gesetzliche Krankenversicherung v. 20. Dezember 1988, BGBl. I (1988) 2477.
13. Code général des impôts, édition 2019, Dalloz, Paris, 2019.
14. B. Hauray, L'Europe du Médicament. Politique, expertise, intérêts privés, Les presses de Sciences-Po, Paris, 2006.
15. Directive 2004/48/EC of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 on the enforcement of intellectual property rights (Text with EEA relevance): consolidated text, OJ L 157 (2004) 45–86; Corrigendum, OJ L 195 (2004) 16–25.
16. Judgment of the Court of 23 April 2002, Merck, Sharp & Dohme GmbH v Paranova Pharmazeutika Handels GmbH, Case C-443/99, European Court Reports (2002) I-03703.

© Кричевская Майя Феликсовна (kri_man@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ К ВЫБОРУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР КАК ОБЪЕКТОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Ксенофонтова Екатерина Андреевна

соискатель, Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
tyuksenofontova@mail.ru

Гуляева Ольга Анатольевна

к.т.н., доцент, Петербургский государственный
университет путей сообщения

THE ROLE OF INNOVATIVE APPROACHES TO THE SELECTION OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES AS OBJECTS OF INVESTMENT

**E. Ksenofontova
O. Gulyaeva**

Summary: In order to select investment objects, heads of organizations use various methods and techniques. The most important selection criterion is the profitability of the organization. The article discusses ways to improve the activities of entrepreneurial structures for the necessary changes in the approaches to the formation of a functional business model of entrepreneurial actions.

Increasing the level of efficiency of the organization is impossible without detailed planning of the production and sales activities of the organization and the involvement of the maximum number of employees in the process of improving activities to improve the customer-oriented processes of business structures.

The article pays special attention to a set of measures for the development of regulations aimed at improving product quality, improving product properties, reducing costs, and reducing labor costs. The authors note that the effectiveness of the investment policy in the activities of entrepreneurial structures is impossible without high-quality regulation of business processes at all levels, without clear, clear standards that ensure maximum transparency and efficiency. Modern organizations should pay attention to monitoring statistics on indicators of the quality of personnel labor, customer-oriented processes, the profitability of the implementation of resources, promptly and flexibly carry out a set of measures to improve approaches to modernizing business processes, and develop the necessary programs for long-term digital strategic planning.

Keywords: investments, customer-oriented processes, profitability, entrepreneurial structures, business processes.

Аннотация: С целью выбора объектов инвестирования руководители организаций применяют различные методы и приемы. Важнейшим критерием выбора является рентабельность организации. В статье рассматриваются пути совершенствования деятельности предпринимательских структур для проведения необходимых изменений в подходах к формированию функциональной бизнес-модели предпринимательских действий.

Повышение уровня эффективности деятельности организации невозможно без детального планирования производственной и сбытовой деятельности организации и вовлечения максимального числа сотрудников в процесс улучшения деятельности по повышению клиентоориентированности процессов предпринимательских структур.

В статье уделено особое внимание комплексу мероприятий по разработке регламентов, направленных на повышение качества продукта, улучшение свойств продукта, снижение себестоимости, снижение расходов на оплату труда. Авторы отмечают, что результативность политики инвестирования в деятельность предпринимательских структур невозможна без качественной регламентации бизнес-процессов всех уровней, без понятных, четких стандартов, обеспечивающих максимальную прозрачность и эффективность. Современные организации должны уделять внимание мониторингу статистики по показателям качества труда персонала, клиентоориентированности процессов, рентабельности реализации ресурсов, оперативно и гибко проводить комплекс мероприятий по совершенствованию подходов модернизации бизнес-процессов, разработке необходимых программ долгосрочного цифрового стратегического планирования.

Ключевые слова: инвестиции, клиентоориентированность процессов, рентабельность, предпринимательские структуры, бизнес-процессы.

При выборе объекта инвестирования инвесторы обращают внимание на уровень рентабельности инвестиций. Министерство экономического развития Российской Федерации составило прогноз инвестиций по отраслям экономики на 2020г. Данные приведены на рисунке 1.

Расчет точки безубыточности выглядит как равенство между произведением фактической цены продажи продукта и количество единиц товара, которое необходимо для достижения нулевой прибыли и суммой постоянных

и переменных затрат данного товара. Наиболее наглядно расчет точки безубыточности может быть представлен на рисунке 2.

При анализе расчетов и графиков, можно заметить следующую закономерность: при уменьшении цены на товар или услугу, точка безубыточности увеличивается, и, соответственно, при росте цены на продукт данный показатель сокращается.

Точка безубыточности, безусловно, один из важней-

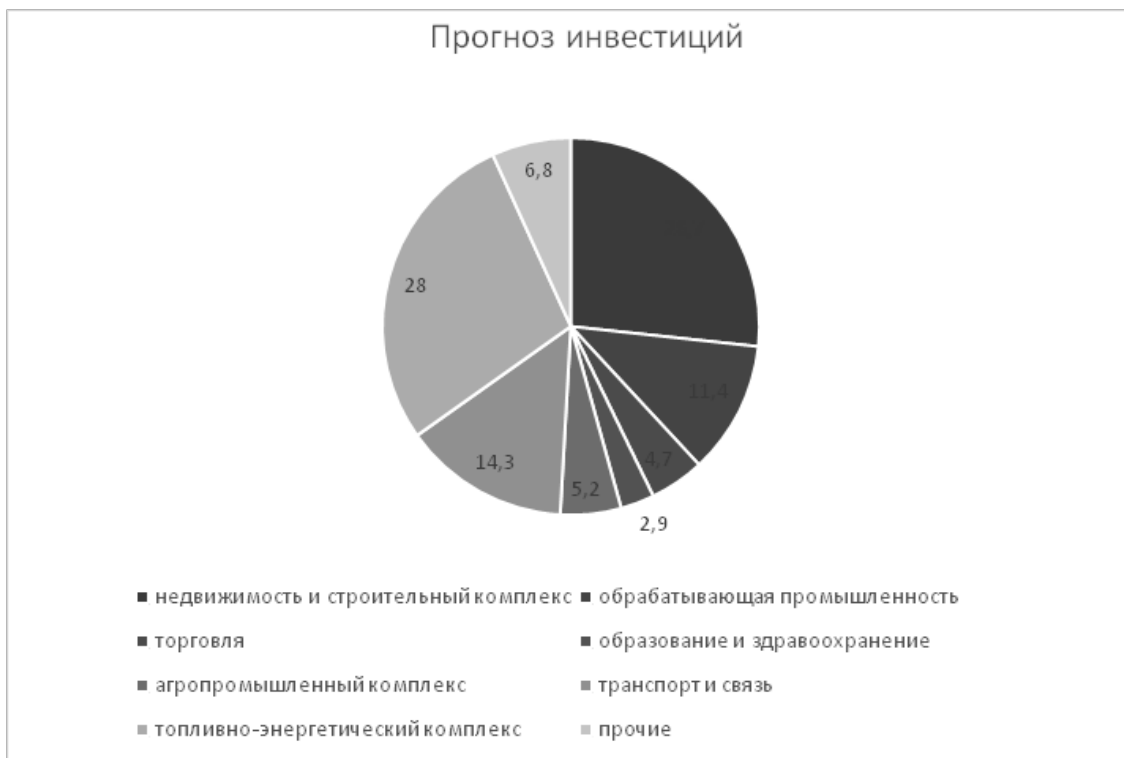


Рис. 1. Прогноз инвестиций по отраслям экономики на 2020г.

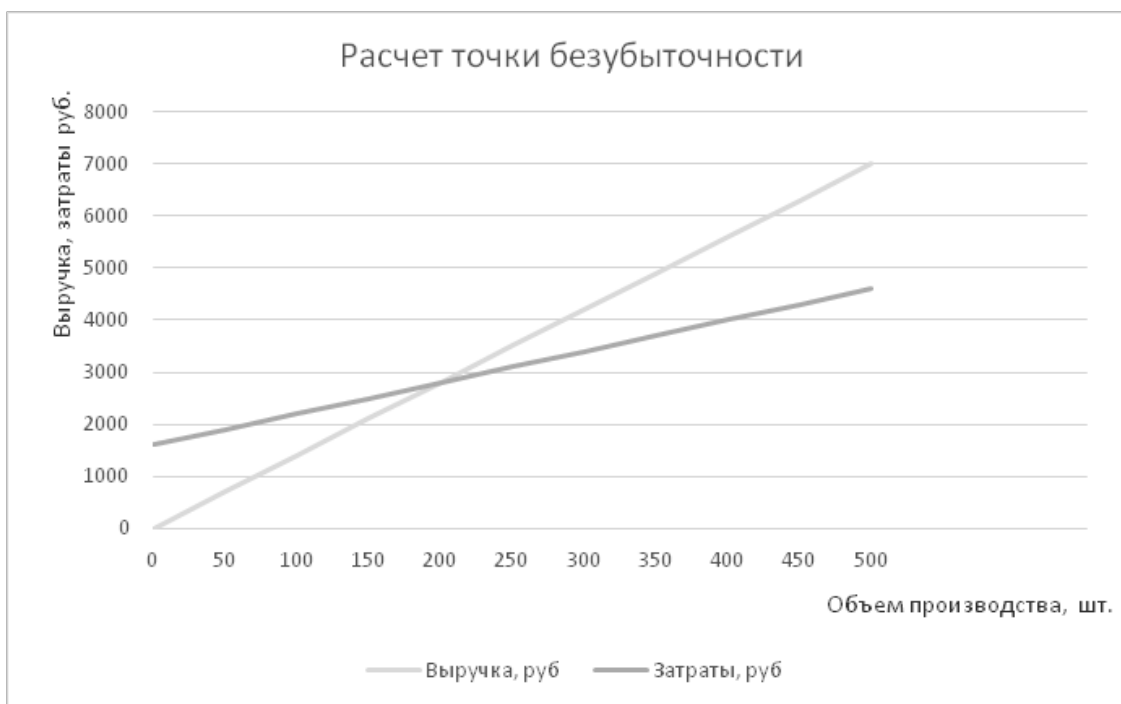


Рис. 2. Расчет точки безубыточности

ших показателей, которые позволяют обосновать экономические аспекты ведения бизнеса [1]. При расчете этого показателя руководитель узнает о конкретных значениях цены и издержек, которые необходимы для детального планирования производственной и сбытовой деятельности организации.

С целью структурировать совершенствование бизнес-процессов необходимо проанализировать все виды документации подразделений [2].

Формирование функциональной бизнес-модели предпринимательских действий можно разделить на

следующие категории: - Главные – от них зависит доход компании. Они предполагают значимость для покупателя. Сюда относятся подобные области, равно как реализация, обслуживание, изготовление.

- Опорные – необходимы с целью предоставления стандартной деятельности фирмы. Данные информативные технологические процессы, адвокатское, промышленное поддержание, а также пр.
- Движение управления – влияют на свойство исполнения ключевых действий (экономическое составление плана, пр.).

Преодолев эту проблему, появляется возможность распределения абсолютно всех проходящих в фирме уровней:

1. Избирается один из области деятельности компании, предположим, руководство капиталами.
2. В рамках одной области акцентируется движение. Таким образом, подобранная нами в первоначальной степени область заключается в бюджетировании, компании экономного комитета, размещение резервных капиталов.

3. Движение соответствует с вариантом цикла из 4 стадий: планирование, выполнение, контролирование, подведение итогов/управленческого влияния.

После формирования модели следует определить ответственных за функционирование процессов.

После того, как матрица ответственности сформирована, можно определить перечень функций, присущих каждому подразделению организации. В случае, если роль каждого руководителя четко определена конкретными функциями конкретных подразделений, а все бизнес-процессы разложены по полочкам, обязанности каждого члена коллектива становятся максимально понятными и прозрачными [3].

Основываясь на уже описанных бизнес-процессах, следует разработать документ, описывающий порядок мониторинга статистики уровня качества труда персонала, функционирования бизнес-процессов, оценки эффективности [4]. При внесении каких-либо изменений в бизнес-процессы разрешается редактирование

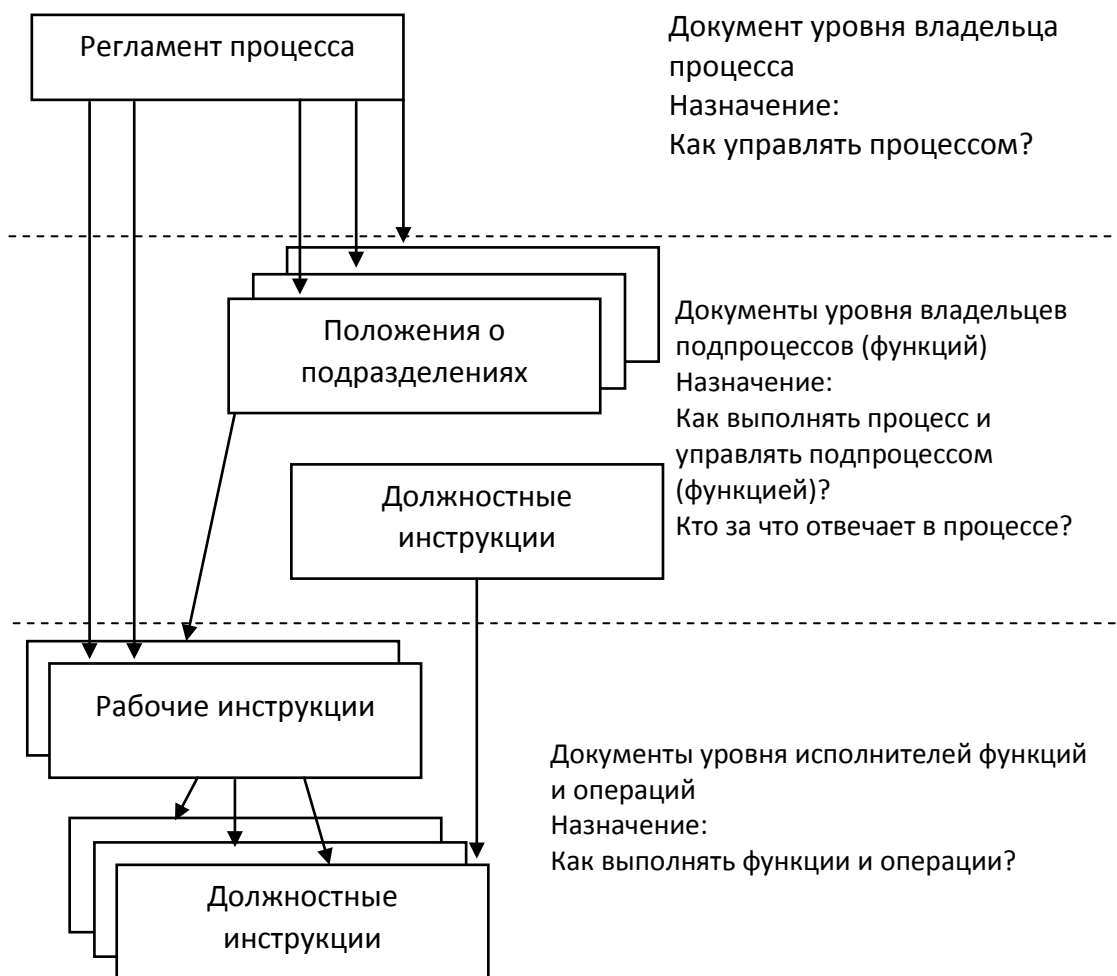


Рис. 3. Функциональная бизнес-модель формирования регламентов

показателей. Для регламентации бизнес-процессов необходимы понятные, четкие стандарты, прописанные для бизнес-процессов всех уровней, обеспечивающие максимальную прозрачность и эффективность [5]. На рисунке 3 представлена специальная функциональная бизнес-модель, рекомендованная для формирования регламентов.

Для разработки документа необходимо представление процесса в виде рисунка и, соответственно подготовка самого документа, путем объединения всей информации. Большую часть времени занимает вовсе не подготовка регламента, как может показаться на первый взгляд, а его дальнейшая реализация. Должны пройти этапы согласования, утверждения, внесения в специальный корпоративный реестр, размещение информации в интернете, для доступа к ней сотрудников, и их обучения. Информация спускается сверху вниз: обучение сначала проходят руководящие работники, и лишь потом

они организуют процесс обучения подчиненных.

То, насколько правильно, организована деятельность организации, определяет эффективность его работы, поэтому все бизнес-процессы необходимо отлаживать с особой точностью. Такой подход позволяет существенно снизить риски, повысить финансовые и репутационные показатели.

При выборе объектов инвестирования предпринимательские структуры должны руководствоваться:

- инновационными подходами модернизации бизнес-процессов;
- полноценностью программ долгосрочного цифрового стратегического планирования;
- нацеленностью организации на постоянный рост прибыли;
- клиентоориентированностью процессов организации;
- вовлеченностью сотрудников [6,7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Гуляева О.А., Мардас А.Н., Мардас Д.А. Прогнозная оценка результативности стратегии развития производственно-экономической системы/ СПбГЭТУ, Дискурс. 2016. № 2.
2. Ксенофонтова Т.Ю. Методологические аспекты использования нематериальных активов в процессе управления конкурентоспособностью производственных предприятий Ксенофонтова Т.Ю., / монография / Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет», Санкт-Петербург, 2012.
3. Ксенофонтова Т.Ю. Региональные особенности управления развитием человеческого и интеллектуального капитала в условиях изменений внешней среды /Ксенофонтова Т.Ю., Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, 2014
4. Мардас А.Н., Гуляева О.А., Мардас Д.А. Модели построения делового портфеля в рамках корпоративной стратегии / Известия Петербургского университета путей сообщения, 2007, № 1 (10)
5. Мардас А.Н., Кадиев И.Г., Гуляева О.А. Методы стратегического анализа в управлении инвестиционно-инновационной деятельностью в региональных хозяйственных комплексах / монография / Санкт-Петербург, СПбГЭТУ ЛЭТИ, 2011.
6. Мардас А.Н., Кадиев И.Г., Гуляева О.А. О возможностях и методах прогнозирования инновационных процессов Известия СПбГЭТУ ЛЭТИ, 2010. № 9.
7. Облачные технологии: панацея или маркетинг? Ксенофонтова Т.Ю., Мардас А.Н., Гуляева О.А., Чернобай Н.С., В сборнике: Умные технологии в современном мире. Материалы юбилейной всероссийской научно-практической конференции, посвященной 75-летию Южно-Уральского государственного университета. Под редакцией И.А. Баева. 2018.

© Ксенофонтова Екатерина Андреевна (tyuksenofontova@mail.ru), Гуляева Ольга Анатольевна.

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

DIRECTIONS OF INCREASING THE PROFITABILITY OF THE SALES OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES RESOURCES

*E. Ksenofontova
A. Efimov*

Summary: Various economic indicators can be used to determine the performance of a company. The authors note that one of the most important indicators of increasing the competitiveness of entrepreneurial structures is the profitability of the sale of resources. The article discusses ways to increase the profitability of the sale of resources of entrepreneurial structures by: changing the difference in the value between revenue and the cost of production, planning the volume and price of products by calculating the break-even point, changing non-production, production and internal factors. Increasing the efficiency of the company is impossible without increasing the profitability of personnel, and in particular, increasing the profitability of each employee, which is used to calculate the required number of personnel, their workload, identify human potential, and search for possible ways to increase personnel productivity. The article pays special attention to methods and measures to increase the profitability of entrepreneurial structures, such as improving product quality, improving product properties, reducing costs, reducing labor costs, and developing a marketing policy. Much attention is paid to the analysis of the profitability of assets, such as the profitability of fixed assets. The authors note that this indicator shows the effectiveness of the policy in the field of assets of entrepreneurial structures, the degree of efficiency and rationality of the use of certain fixed assets, and analysis of the profitability from their use. Modern entrepreneurial structures should pay special and reverent attention to increasing the profitability of the sale of resources, promptly and flexibly influence negative changes, implement and carry out measures to increase the profitability of assets, which will be expressed in the effective management of the company itself.

Keywords: profitability, business structures, net profit, fixed assets.

Ксенофонтова Екатерина Андреевна

*соискатель, Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
tyuksenofontova@mail.ru*

Ефимов Алексей Александрович

*аспирант, Санкт-Петербургский государственный
экономический университет*

Аннотация: Для определения эффективности деятельности компании можно применять разные экономические показатели. Авторы отмечают, что одним из важнейших показателей повышения конкурентоспособности предпринимательских структур является рентабельность реализации ресурсов. В статье рассматриваются пути повышения рентабельности реализации ресурсов предпринимательских структур за счет: изменения разницы величины между выручкой и себестоимостью продукции, планирования объемов и цены продукции за счет расчета точки безубыточности, изменения производственных, производственных и внутренних факторов. Повышение эффективности деятельности компании невозможно без увеличения рентабельности персонала, а в частности повышения рентабельности каждого сотрудника, которая применяется расчета необходимого количества персонала, их загрузки, выявления кадрового потенциала, поиска возможных путей увеличения продуктивности персонала. В статье уделено особое внимание на методы и мероприятия для повышения рентабельности предпринимательских структур, такие как повышение качества продукта, улучшение свойств продукта, снижение себестоимости, снижение расходов на оплату труда, разработка маркетинговой политики. Широкое внимание уделено анализу рентабельности активов, таких как рентабельность основных производственных фондов. Авторы отмечают, что этот показатель показывает результативность политики в сфере активов предпринимательских структур, степень эффективности и рациональности использования отдельных основных средств, проведения анализа доходности от их использования. Современные предпринимательские структуры должны уделять особое и трепетное внимание повышению рентабельности реализации ресурсов, оперативно и гибко влиять на негативные изменения, внедрять и проводить мероприятия по увеличению рентабельности активов, которое выразится в эффективное управление деятельности самой компании.

Ключевые слова: рентабельность, предпринимательские структуры, чистая прибыль, основные фонды.

Рентабельность является достаточно простым и информативным показателем. Она позволяет провести первичный анализ деятельности предпринимательской структуры и отрасли в целом. Любой человек, даже не получивший экономического образования, может успешно использовать данный показатель. Рентабельность использует данные отчетности, поэтому получение необходимой информации для анализа не усложнено ее поиском.

Существуют отрасли хозяйства, где высокий рейтинг рентабельности отраслей. Высокая рентабельность обоснована высокой долей прибыли в доходах предпринимательской структуры, несмотря на высокие налоговые ставки, в табачной, алкогольной и других отраслях. В данной ситуации высокая рентабельность бизнеса обуславливается разницей себестоимости продукции и выручки. Высокий и достаточно стабильный спрос на продукцию позволяет компаниям закладывать большую долю прибыли. Государственный аппарат пытается изы-

скасть дополнительные доходы в бюджет страны и увеличивает налоговую ставку, что в свою очередь увеличивает цену. Несмотря на это спрос остается достаточно высоким, благодаря чему подобные отрасли остаются в рейтинге высокорентабельных отраслей.

Стоит отметить, что показатели высокой рентабельности обуславливаются не размером дохода предпринимательской структуры, а скорее величиной разницы между выручкой и себестоимостью продукции. При изменении одного из показателей, ситуация в предпринимательской структуре может измениться и может возникнуть острая необходимость изменений. Можно отметить, что обусловленная разница между величинами достигается эффектом масштаба. Как правило, отрасли ориентируются на крупные партии проданных изделий. Отрасли, оказывающие услуги, также могут входить в список высокорентабельных. Как правило, высокая рентабельность отраслей, связанных с оказанием услуг, обуславливается относительно низкой себестоимостью. Услуги с высокой рентабельностью задействуют, как правило, информационные и трудовые ресурсы. Соответственно, затраты на предоставление услуги получаются не большого объёма и себестоимость предоставляемой услуги также оказывается не высокой, что дает возможность отраслям покрывать риски и входить в список высокорентабельных.

Раскрывая тему рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предпринимательской структуры, прочих показателей эффективности ее деятельности, невозможно не отметить такой показатель, как точка безубыточности. Данный показатель определяет значение прибыльности от реализации произведенных товаров или услуг и отражает уровень цены, себестоимости продукта и объема продаж, при которых издержки предприятия будут равны прибыли от реализации, то есть прибыль будет равна нулю. Благодаря этому показателю, руководство предпринимательской структуры может взвешенно разработать стратегию ценообразования, значения скидок, и в целом, безошибочно определить наиболее выгодную цену на товар. Этот показатель зачастую используется для обоснования инвестиционных проектов, за счет этого показателя можно продемонстрировать точные объем продаж организации при определенном уровне затрат для получения нулевой прибыли от реализации проекта.

Подробный расчет показателей рентабельности позволяет оценить эффективность деятельности конкретной предпринимательской структуры. Но грамотно выстроенные и детально проработанный бизнес-план не дает гарантии на осуществление деятельности организаций без каких-либо проблем и условий. Для каждого предпринимателя важно иметь исчерпывающие знания о деятельности на выбранном рынке и оценивать всевоз-

можные риски, которые могут повлиять на рентабельность проекта. Для этого стоит отметить, что существует совокупность факторов, которые могут положительно или отрицательно влиять на рентабельность. Эти факторы достаточно подробно отражены на рисунке 1.

Одним из основных и важнейших ресурсов в любой предпринимательской структуре является эффективный трудовой ресурс. К нему относят рабочих, специалистов, и других работников, которые входят в штат персонала организации. От компетентности и квалификации персонала во многом зависит успех предприятия, поэтому, безусловно, трудовым ресурсам нужно уделять большое внимание. Но стоит отметить, что помимо учета личных и профессиональных навыков работников, работодателю важно понимать, насколько ему выгодно работать с определенным штатом. Определить это позволяет такой показатель, как рентабельность персонала. Он дает возможность оценить эффективность вложения денежных средств в трудовой потенциал.

Рентабельность персонала определяется как отношение чистой прибыли к списочному числу рабочих, умноженное на 100 процентов. Результат этой формулы отражает выработку в среднем по одному сотруднику предпринимательской структуры. Также, стоит отметить, что показатели по конкретным работникам могут отличаться, для этого стоит вычислить рентабельность конкретного сотрудника, которая рассчитывается как отношение расходов на сотрудника, которые состоят из заработной платы, социальных выплат, издержек по всем пунктам и т. д., чистой прибыли, который принес этот сотрудник. Таким образом, руководитель может иметь полную картину по каждому работнику в своей организации и с учетом результатов вносить корректировки и поправки в рабочий процесс.

Безусловно, в каждой организации, важно не только вычислять, но и анализировать данный показатель. Анализ рентабельности персонала проводится с целью определения оптимальной численности работников, выявления кадрового потенциала, а также для поиска возможностей увеличения производительности труда и эффективности деятельности предпринимательской структуры [2].

Если, в ходе анализа, были обнаружены определенные проблемы, которые снижают эффективность деятельности организации, то стоит обратить внимания на способы повышения рентабельности персонала:

- изменение оплаты труда;
- совершенствование оборудования и рабочего места;
- повышение квалификации сотрудников;
- изменения графика работы;
- мотивационные корпоративные мероприятия,

для поднятия морального духа штата.

В целом стоит отметить, что детально проработанная кадровая политика в предпринимательской структуре, сможет обеспечить эффективность работы персонала. Размер такого показателя, как рентабельность персонала напрямую связана с показателями развития организационного потенциала, который, в свою очередь, включает в себя уровень развития производственной техники на предприятии, материальное поощрение работников и социальные и корпоративные мероприятия, которые смогут показать работникам заинтересованность работодателя в своем персонале [3].

Показатель рентабельности очень важен при проведении первичного анализа деятельности предприятия и отрасли в целом. Он отражает эффективность работы предприятия, указывает на определенные недостатки в процессе производства продукции, управления ресурсами организации.

Рентабельность финансово-хозяйственной деятельности предпринимательской структуры является обобщающим показателем его экономической эффективности. Существуют различные пути улучшения рентабельности, исходя из имеющихся у организации ресурсов. Можно упомянуть о «money making» - ежедневных

действиях, увеличивающих прибыль. Зачастую это незаметные и рутинные действия, которые в совокупности дают большой эффект и приводят к увеличению прибыли в компании.

Наиболее важные методы увеличения дохода предприятия, на наш взгляд, приведены на рисунке 2.

Важную роль в анализе деятельности компании играет анализ ее активов. Для первичного анализа активов используют показатель рентабельности активов, показывающий результативность политики в сфере активов предпринимательской структуры. Благодаря данному показателю, возможно выявить актив, который необходимо продать, сдать в аренду или вовлечь в производство. Показатель может выявить снижение оборачиваемости активов, посредством падения рентабельности. Изменение стоимости активов также может отразиться на их рентабельности. Уменьшение рентабельности активов влечет за собой потерю денежных средств. Для ведения успешной деятельности и отсутствия денежных потерь компании необходимо контролировать данный показатель. При его снижении необходимо провести анализ активов и исправить сложившуюся ситуацию. Неиспользуемый актив негативно сказывается на рентабельности и прибыли, так как компания не получает доход. В данной ситуации компании предпочитают сдать

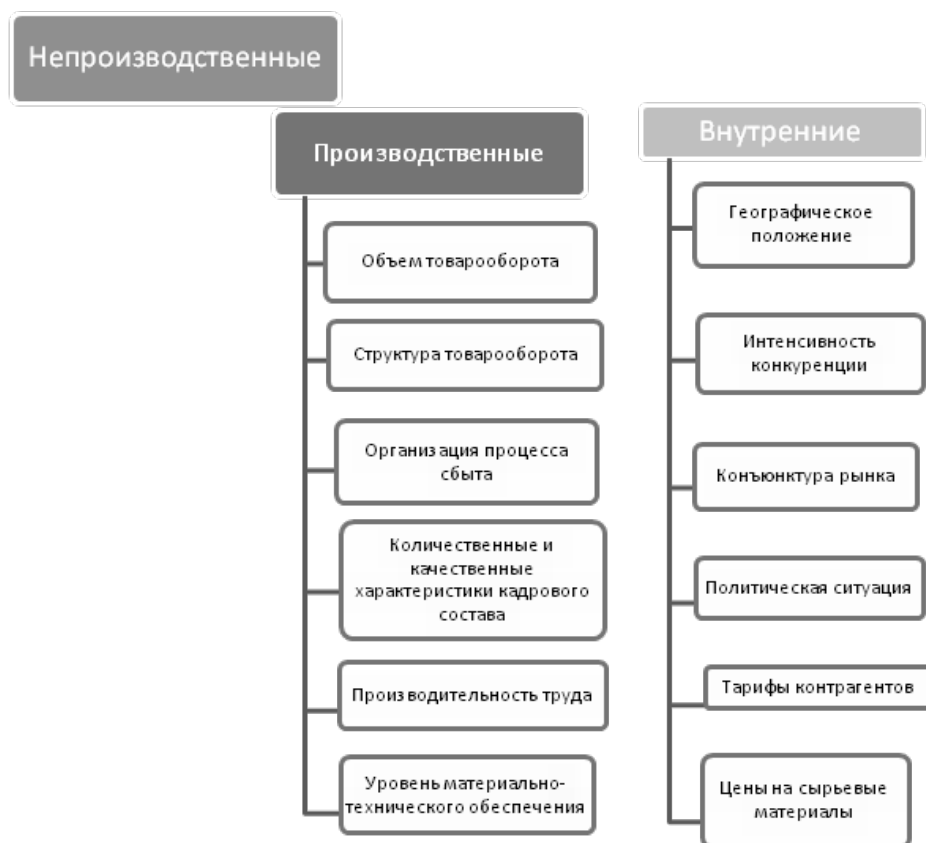


Рис. 1. Факторы воздействия на рентабельность [1]

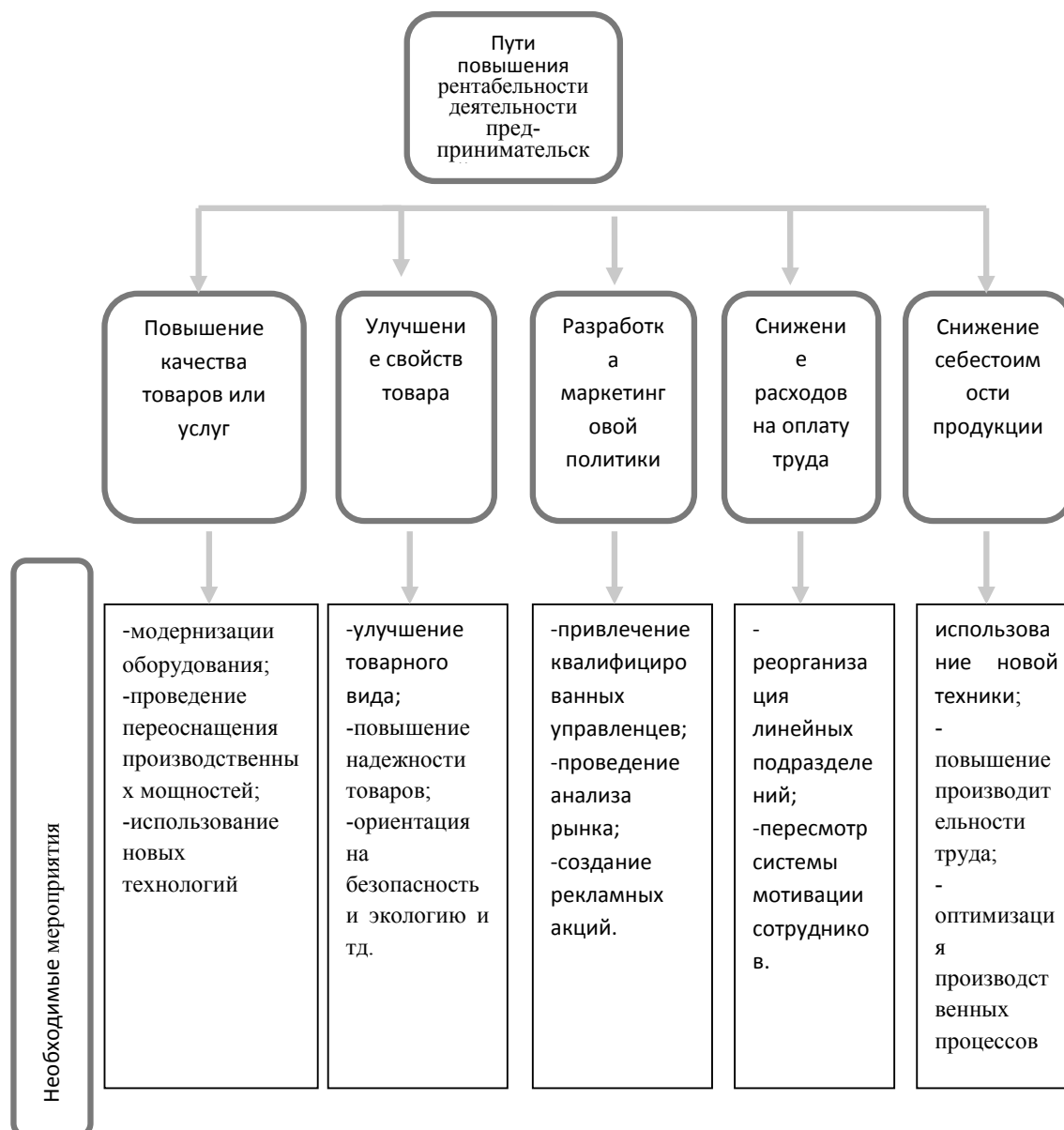


Рис. 2. Пути повышения рентабельности

в аренду неиспользуемый актив. Так получилось с некоторыми крупными заводами в постсоветский период. На территории таких заводов могут располагаться арт-объекты, общественные пространства или несколько более мелких предприятий.

Ни одна организация в условиях современной экономики не может осуществлять свою деятельность без основных производственных фондов. Так называют средства производства, которые находятся в распоряжении предприятия. К ним относят здания, сооружения, машины и оборудование, инструменты, производственные и хозяйственные и инвентарь, а также другие разнообразные предметы труда, которые необходимы для деятельности организации. Для осуществление экономически выгодной деятельности предпринимательской

структуры все ресурсы, которые необходимы предприятию, должны использоваться максимально эффективно и рационально. Для более подробного изучения вопроса использования основных производственных фондов используется такое показател, как рентабельность основных фондов.

Рентабельность основных фондов, которая, также, зачастую применяется как рентабельность основных средств рассчитывается как отношение чистой прибыли к стоимости основных средств, умноженное на 100 процентов. Составляющие показатели можно найти в элементах бухгалтерской отчетности. Показатель чистой прибыли зафиксирован в «Отчете о финансовых результатах» исследуемого предприятия, а среднее значение основных производственных фондов находится в форме

№1 «Бухгалтерский баланс» Этот показатель является интегрированным, или, можно сказать, результатным показателем эффективности производственной деятельности организации.

В экономике всего государства, оптимальное использование основных фондов, играет очень важную роль. Одной из важнейших целей управления эффективностью основных средств является важность обеспечения организационных и экономических условий для эффективности применения конкретных предметов труда. Также расчет рентабельности основных фондов позволяет провести анализ доходности от использования основных производственных фондов, которые в реальном выражении непосредственно принимают участие в производстве товаров или услуг.

Рентабельность основных производственных фондов, как и многие другие показатели рентабельности, способен изменяться под воздействием различных факторов, среди них фондоотдача, скорость оборота основных фондов и т. д. Так, например, если фондоотдача основных средств высокая, то исследуемый показатель

будет выше.

Если говорить о нормативных значениях показателя рентабельности основных средств, стоит отметить, что если он принимает отрицательное значение, то деятельность данной организации в обращении с основными фондами не является эффективной. Соответственно, чем выше показатель рентабельности основных производственных фондов, тем эффективней деятельность организации. Однако, не всегда стабильно высокая рентабельность основных средств свидетельствует об эффективности деятельности, например, такое явление может говорить о завышенных ценах на продукцию, расположение организации в низкоконкурентном рыночном сегменте или недостаточное использование инвестиционного потенциала.

Повышение эффективности работы компании должно стать приоритетной задачей при планировании и реализации управленческих решений. В таком случае организация сможет повысить свою конкурентоспособность на рынке и улучшить существующую структуру управления и производства продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Губенко А.В., Ксенофонтова Т.Ю. Стратегия повышения роли государства в управлении бизнес-процессами на рынке аэропортовых услуг / *Journal of Internet Banking and Commerce*. 2015. Т. 20. № 51. С. 005.
2. Ksenofontova T.Y., Kocheleva T.N., Bezudnaya A.G. The interconnection of demographic factors and indicators of the population density in the region territory at the meso- and micro-levels / *International Journal of Applied Business and Economic Research*. 2016. Т. 14. № 10. С. 7301-7313.
3. Ксенофонтова Т.Ю. Методологические основы управления интеллектуальным капиталом как фактором конкурентоспособности экономической системы / монография / Ксенофонтова Т.Ю. ; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т». Красноярск, 2012.

© Ксенофонтова Екатерина Андреевна (tyuksenofontova@mail.ru), Ефимов Алексей Александрович.

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ВЫЯВЛЕНИЕ ИНДИКАТОРОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

IDENTIFICATION OF INDICATORS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF MUNICIPALITIES

*T. Kurbatskaya
A. Sukhareva*

Summary: This article considers the issue of identifying indicators of socio-economic development of municipalities, which allow us to give a qualitative assessment of the state and dynamics of the main indicators of socio-economic development of the territory.

Keywords: indicator of socio-economic development, municipal formation, socio-economic development.

Курбацкая Татьяна Борисовна

*к.псх.н., доцент, Российская открытая академия транспорта (МИИТ)
alterego123@yandex.ru*

Сухарева Анна Дмитриевна

*Российская открытая академия транспорта (МИИТ)
an.sukhareva2018@yandex.ru*

Аннотация: В рамках данной статьи рассматривается вопрос о выявлении индикаторов социально-экономического развития муниципальных образований, которые позволяют дать качественную оценку состояния и динамики основных показателей социально-экономического развития территории.

Ключевые слова: индикатор социально-экономического развития, муниципальное образование, социально-экономическое развитие.

Основными задачами местного самоуправления на современном этапе являются разработка и реализация следующих вопросов: ответственность за решение проблем социально-экономического развития территории, включая задачи уменьшения негативных последствий актуальных проблем населения. Для выявления уровня социально-экономического развития муниципального образования возможно применение системы индикаторов, которая является результативным показателем социально – экономического развития региона. Стандартизированная система, представленная Федеральной службой государственной статистики [3] России, позволяет получить данные о социально-экономическом положении муниципального образования, дает обширную информацию и носит рекомендательный характер. Однако, при этом проблема выбора критериев и методов оценки его социально-экономического развития имеет дискуссионный характер. Совокупность показателей (критериев, индикаторов) первичных данных и составляет систему, с помощью которой возможно проведение данного мониторинга [1, с. 104].

Нам представляется эффективной системой мониторинга за деятельностью представительного органа с гибкой системой индикаторов, позволяющих на количественной основе определять уровень социально-экономического развития муниципального образования. Это позволит также выявить сильные и слабые моменты в его социально-экономическом развитии. Также данные индикаторы позволят оценить степень выполнения органами муниципальной власти своих обязательств, в сфере социально-экономического развития террито-

рии.

В свою очередь индикаторы должны отражать наиболее широкий спектр осуществляемых муниципальным образованием процессов. Внедрение в работу муниципальных образований Digital technology позволит быстро получать результаты, соответствующие данному конкретному периоду времени. Следует понимать, что система индикаторов должна быть гибкой и понятной, они должны отражать реальную действительность. Основным требованием при комплектации системы индикаторов является сопоставимость показателей во временных рамках. Необходимо учесть, что общедоступность информации о социально-экономическом развитии муниципального образования является одним из важнейших условий привлечения инвесторов, а также действенного использования муниципальных ресурсов. Кроме того, следует учесть, что индикаторы - это не только показатели социально-экономического совершенствования муниципального образования. Выявление индикаторов социально-экономического развития муниципального образования является сложным процессом, так как их правильный выбор индикаторов позволяет определить, насколько объективными будут выводы относительно коррекции социально-экономического развития муниципального образования [2, с. 27]. Доминирующей целью при комплектации системы индикаторов является создание системы обработки полученных количественных и качественных характеристик данных индикаторов, которые могут точно оценивать поставленные цели и задачи.

В ходе исследований были выявлены разрозненные индикаторы социально-экономического развития муниципального образования, которые объединены нами в 3 группы одной системы. К социальным индикаторам относятся:

1. Уровень жизни населения:
 - доходы населения (совокупность всех материальных средств);
 - отток населения (переезд в крупные города);
 - сохранение достопримечательностей города;
 - социальная поддержка многодетных семей, инвалидов и ветеранов ВОВ;
 - обеспеченность спонсорской помощью (благотворительность).
2. Здравоохранение:
 - нехватка больничных коек;
 - расширение медицинских услуг;
 - обеспеченность населения высококвалифицированной медицинской помощью;
 - повышение уровня предоставления неотложной скорой помощи;
 - качество оказываемых медицинских услуг.
3. Образование:
 - обеспеченность детей дошкольного возраста местами в детских дошкольных учреждениях;
 - потребность в постройке новых средних образовательных учреждений;
 - повышение качества образования (привлечение молодых и квалифицированных педагогов, внедрение инновационных технологий);
 - создание групп продленного дня и школьных лагерей;
 - расширение сферы дополнительного образования (культура, спорт).

К экономическим индикаторам относятся:

1. Управление муниципальными финансами в муниципальном образовании:
 - проблема формирования городского бюджета (нехватка средств для осуществления программ);
 - повышение налоговых поступлений в бюджет от туризма и связанных с ним предприятий сферы обслуживания и малого бизнеса (так как в основном все налоговые поступления от малых предприятий по закону Владимирской области идут непосредственно в местные бюджеты);
 - повышение занятости населения (создание новых рабочих мест для молодежи и создание возможностей для трудоустройства пенсионеров);
 - прирост количества субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность на территории муниципального образования [4];
 - привлечение предприятий/инвесторов.

2. Жилой фонд:
 - обеспеченность жильем;
 - переселение из ветхого жилья в новый жилой фонд (улучшение жилищных условий);
 - стоимость жилищно-коммунальных услуг;
 - благоустройство жилищного фонда (наличие центрального отопления, водопровода, горячего водоснабжения, канализации, газоснабжения, качество жилья);
 - программа помощи многодетным семьям.
3. Благоустройство города:
 - капитальный ремонт многоквартирных домов;
 - обеспечение по содержанию и уборке мест захоронения (своевременная и систематическая уборка территории кладбища: дорожек общего пользования, оград, малых архитектурных форм, проходов и других участков хозяйственного назначения (кроме могил);
 - обеспеченность города в новых очистных сооружениях (возможность выделения площади земли под очистные сооружения, удаленности этой площади от жилья, топографии местности, грунтовых, гидрологических и климатических условий, характера и места расположения водоема, в который могут быть спущены очищенные воды);
 - ремонт автомобильных дорог (комплекс работ по воспроизводству ее первоначальных транспортно-эксплуатационных характеристик, при котором производится возмещение износа покрытия, восстановление и улучшение его ровности и сцепных качеств, устранение всех деформаций и повреждений дорожного покрытия, земляного полотна, дорожных сооружений, элементов обстановки и обустройства дороги, организации и обеспечения безопасности движения);
 - благоустройство скверов и парков; строительство детских площадок. Целью формирования групп индикаторов является дальнейшее исследование доминантности их выраженности, на основании чего планируется:
 - 1) разработка программ социально-экономического развития муниципального образования;
 - 2) определение «точек роста» социально-экономического развития муниципального образования;
 - 3) определение критических точек социально-экономического развития муниципального образования;
 - 4) возможность динамического и сравнительного анализа социально-экономического развития данного муниципального образования и других МО;
 - 5) возможность разработки механизма контроля деятельности администрации муниципально-го образования.

В процессе выявления индикаторов социально-экономического развития муниципальных образований была использована методика ранжирования Т.Б. Курбацкой [5].

Таким образом, создание системы индикаторов со-

циально-экономического развития муниципального образования будет способствовать выявлению доминирующих целей и задач социально-экономического развития муниципального образования, что может оказать кардинальное воздействие на усовершенствование менеджмента муниципального образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондаренко Н.А., Сюпова М.С. Организация проведения мониторинга реализации стратегии социально-экономического развития муниципального образования // Вестник ТОГУ. – 2016. - №4(43). – 160 с.
2. Закиров З.И. Социально – экономическое развитие муниципального образования [Текст] / З.И. Закирова // «Экономика и социум» — №5 (48) – 2018. – 1925 с.
3. Официальный сайт Федеральной службой государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: <https://rosstat.gov.ru/>
4. Официальный сайт администрации г. Покров – Муниципальное образование «Город Покров» [Электронный ресурс] – URL: <https://pokrovcity.ru/>
5. Мотивационная структура профессиональных намерений в процессе оптации и профессиональной подготовки в ВУЗе [Электронный ресурс] – <https://www.dissercat.com>

© Курбацкая Татьяна Борисовна (alterego123@yandex.ru), Сухарева Анна Дмитриевна (an.sukhareva2018@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российская открытая академия транспорта (МИИТ)

НАПРАВЛЕННОСТЬ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК: СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF ENTERPRISES PRODUCING INNOVATIVE MACHINERY AND EQUIPMENT FOR THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX: ASPECTS OF THE CURRENT CONFIGURATION AND POSSIBLE PROSPECTS

*N. Lebedev
G. Loktionova*

Summary: The article analyzes the structural guidelines of enterprises that produce innovative machinery and equipment for the agro-industrial complex, as well as some types of products that are innovative in nature. Separate tasks of digitalization for the development of production of unmanned vehicles are considered, taking into account the potential growth of consumption of livestock products.

It is concluded that for the further development of enterprises producing innovative machinery and equipment for the agro-industrial complex, it is necessary to give priority to their development strategy, which should be based on clear guidelines for the long-term period.

Keywords: agricultural products market, investment, innovative equipment, competitiveness, innovation, rural infrastructure.

Функционирование и развитие предприятий, производящих инновационную технику и оборудование для АПК, ориентированы на технологические инновации, которые обеспечивают совершенствование отраслевых технологий. Понятно, что конкурентоспособность отечественных научных технологий, направленных на повышение эффективности предприятий АПК обеспечивается в т.ч. и законодательством, фиксирующим на обозримую перспективу направленность инновационных технологий, рынка не только высокопродуктивного, но и экологичного агрохозяйства и т.п. [1]; обеспечения совершенствования отраслевых технологий как и функционирование и развитие предприятий сельскохозяйственного машиностроения в целом диктуется и необходимостью роста обеспечения техникой сельскохозяйственных акторов, остающейся пока ещё на недостаточном уровне. Так, в среднесрочной перспективе энергообеспеченность на один гектар пашни в среднем составляет 1,5 лошадиных силы, при том, что в Белоруссии энергообеспеченность достигла 5,0 л.с. как

Лебедев Никита Андреевич

*Д.э.н., профессор, ФГБОУ ВО «Московская государственная академия ветеринарной медицины и биотехнологии имени К.И. Скрябина»
swonson@bk.ru*

Локтионова Галина Робертовна

*К.с.-х.н., доцент, ФГБОУ ВО «Московская государственная академия ветеринарной медицины и биотехнологии имени К.И. Скрябина»
galina.lokti@yandex.ru*

Аннотация: Проанализированы структурные ориентиры предприятий, производящих инновационную технику и оборудование для АПК, некоторые виды продукции, носящие инновационный характер.

Рассмотрены отдельные задачи цифровизации по развитию производства беспилотной техники с учётом потенциального роста потребления продукции животноводства.

Сделан вывод, что для дальнейшего развития предприятий, производящих инновационную технику и оборудование для АПК необходимо придать опережающее развитие стратегии их развития, которая должна основываться на чётких ориентирах на долгосрочный период.

Ключевые слова: рынок агропродукции, инвестиции, инновационная техника, конкурентоспособность, инновации, сельская инфраструктура.

и в среднем по Евросоюзу. Возрастная структура эксплуатации парка техники для АПК с большими усилиями отвечает требованиям момента, составив, в частности, в 2019 году по тракторам до 3-х лет - 12%; от 3-х до 10-ти лет - 28%; более 10 лет - 60% [2].

В определённой мере данная ситуация может объясняться духом реформаторства 90-х годов XX в. и его негативными последствиями, что отразилось на выпуске инновационной техники и оборудования для АПК, когда отраслевое производство сократилось к 2013 году по комбайнам в пятнадцать, а по сельскохозяйственным тракторам - более, чем в двести раз лишь с 90-х гг.

В свою очередь, со временем рентабельность предприятий, производящих технику и оборудование для АПК возрастала, снижалась численность убыточных предприятий, оптимизировались финансы большинства из них, постепенно стала концентрироваться активность отрасли, что было связано, прежде всего, с ростом инве-

стиционного спроса, экспорта, тогда как, в частности, машиностроение для АПК в структуре продукции отрасли составило примерно 4 %. В частности, в 2019 г. было отгружено техники и оборудования для АПК на 105,7 млрд. рублей, или на 5% больше предыдущих показателей; поставлено 165 моделей, или на 2% больше, чем в предыдущем периоде.

География предприятий показывает, что более 80 % технической продукции и оборудования для АПК производится на предприятиях в Центре, в Волго-Вятском, Уральском и Поволжском округах с применением многофункциональной специализации, поставляя на рынок продукцию разнообразных модификаций, различное оборудование.

В частности, в состав ассоциации «Росспецмаш» в июне 2018 г., как показывает Интернет-портал «Росспецмаш-Стат», входило 152 компании, поставляющих на рынок агропродукцию и оборудование, которые в 2018 г. довели долю отечественных моделей до 60% [6]. В свою очередь, в 2019 г. техники и оборудования для АПК было отгружено на 101,2 млрд руб. Если до 2024 года по программе № 1432, возможно, поступит 16,5 млрд руб., то уровень модернизации предприятий, производящих инновационную технику и оборудование для АПК снижены не будут.

Законом «О федеральном о бюджете» на 2020-2021 гг. для реализации Госпрограммы АПК выделено 306 110, 45 млн руб. [3], а инвестиции в основной капитал по сельскому хозяйству достигли за первое полугодие 2019 г. - 195 млрд руб. [4].

В России выпускают достаточно широкий ассортимент продукции такие крупные производители техники и оборудования для АПК как «Тракторные заводы» и «Ростсельмаш», формируя глубокую дифференциацию отрасли и воздействуя на размещение продукции.

В частности, «Ростсельмаш», поставляет АПК сельхозтехнику в сортаменте - от многопрофильных комбайнов до тракторов; «Ростсельмаш» выпускает трактора Rostselmash Versatile, занимает около 70% отечественного и около 17% мирового рынка зерноуборочных комбайнов. При этом, постепенное сворачивание программы поддержки сельхозмашиностроения привело к тому, что к 2019 году отечественный рынок сузился.

Но, несмотря на это, к 2024 году «Ростсельмаш» планирует разместить ряд проектов, в общей сложности вложив в уникальные производства не менее 17 млрд рублей и ввести в эксплуатацию предприятие в Ростове-на-Дону, которое обеспечит хозяйства 26-ю новыми модификациями и моделями инновационной техники для АПК. Кроме того, в планах запуск нового комплекса по

окрашиванию техники, обладающего добавочным уровнем стойкости быстросохнущей эмали широкой цветовой гаммы полиуретаново-эпоксидной композиции с изоцианатным отвердителем, что повысит качество продукции и объём её реализации. Ключевым условием развития предприятий, производящих инновационную технику и оборудование для АПК становится производство многоступенчатой трансмиссии третьего поколения на основе технической документации японского концерна «Jatco».

На рынке представлен и завод «Агромаш», входящий в объединение «Тракторные заводы», выпускающий, в частности, такие тракторы как «Агромаш-180ТК», комбайны «Енисей 950», «Агромаш 5000».

Со своей стороны, заводы «Агротехмаш» и Terrion, расположенные в Санкт-Петербурге и Тамбове соответственно, собирают комбайны, тракторы АТМ 7360 Terrion, различную спецтехнику. Примечательно, что широкий сортимент техники предлагает к реализации тракторный завод в Набережных Челнах.

Наблюдается незначительный рост объёма производства на Волгоградском тракторном заводе (представлен «ОАО ВГТЗ»), на котором внедряют новые технологии, разработанные под цикл производства ВТЗ, где в 2020 году предложены рынку обновлённые модели высокопроизводительных бульдозеров и тракторов.

Завод специализированной сельхозтехники «Петра» (С.-Петербург) выпускает тракторы «Петра», строительную, дорожную и уборочную технику - машины «УДМ», снегоочистители, погрузчики, тракторы «К-700».

Таблица 1.
Базовые виды техники сельскохозяйственного назначения, тыс. шт.

Виды техники	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Тракторы	233,6	223,4	216,8	211,9	206,7
Зерноуборочные комбайны	64,1	61,6	59,7	56,9	55,0
Картофелеуборочные комбайны	2,3	2,2	2,1	2,0	2,0
Кормоуборочные комбайны	14,0	13,3	12,7	12,3	11,8

По данным Росстата

Количественный рост продемонстрировал производство техники, в частности, разбрасывателей удобрений, производство которых, в частности, в 2017 году достигло 571 тысяча, а в 2018 году - 808 тыс. единиц [5]. В целом парк базовых видов техники ограничен, как правило, из-за снижения уровня потребительских доходов

(табл.1).

Соответственно, в 2019 г. и закупки базовых видов сельскохозяйственной техники сельскохозяйственными структурами были также свёрнуты - на падении закупок базовых видов техники сказалось снижение реальных доходов фермеров. Затягивалась выплата субсидий и льготных кредитов на приобретение сельскохозяйственными организациями базовых видов техники. Со своей стороны, в 2018 г. из федерального бюджета на поддержку агропромышленного комплекса выделено дополнительно около 10 млрд руб., а на поддержку агропромышленных хозяйств - три млрд руб. [6]. Хозяйства закупили комбайнов - 5,2 тыс., комбайнов кормоуборочных - 646 и тракторов - 10,4 тыс. - субсидии благоприятствовали закупке 65% зерноуборочных комбайнов, 12 % тракторов, 31 % кормоуборочных комбайнов [7].

На реализацию программ развития с 2013 года предприятиям было отпущено 18,4 млрд рублей субсидий, в итоге потребители закупили сельхозтехники на 81,5 млрд руб. [8]. Так, Петербургскому тракторному заводу только в период 2017- 2019 гг. были выделены инвестиции в сумме 400 млн руб. на диверсификацию и развитие производства, что стало обоснованным шагом, т. к. ключевой продукцией этого предприятия остаются дорожные машины, фронтальные погрузчики, бульдозеры, самосвалы, роторные снегоочистители [9].

На развитие предприятий, производящих инновационную технику и оборудование для АПК в 2019 г. из бюджета предоставлено скидок на сумму 8 млрд руб., однако, как отмечалось, уровень этого содействия сокращается - вместо программы № 1432 внедряются лизинговые схемы - так, в 2019 г. финансовая поддержка по передаче в лизинг сельскохозяйственной техники у АО «Рослизинг» превысило 20 млрд руб., что на 70% выше показателей 2018 г. Однако, для реализации сельхозтехники по лизингу только до 2025 г. потребуется выделения из федерального бюджета примерно 500-т млрд руб.

Анализ проблемы показывает, что в направлении сокращения корректируются и программы господдержки сельскохозяйственного машиностроения. Так, отменён обратный выкуп, предусмотренный постановлением № 1269, что давало возможность заменять сельхозтехнику уже бывшую в употреблении, что, прежде всего, интерпретировалось сезонной волатильностью спроса на технику и оборудование.

Вместе с тем, в аспекте рассматриваемой темы не менее важным сегментом следует обозначить изобретения, относящиеся к инновационной технике и оборудованию для АПК, в частности, к оборудованию, способствующему созданию микроклимата в сельскохозяйственных помещениях. Так, разработана термоэлектрическая уста-

новка по осушению воздуха в сельскохозяйственных помещениях, содержащая термоэлектрический блок с включённым в него жидкостными теплообменниками горячего и холодного спаев и помещённых между ними, кроме электроventильатора, термоэлектрических модулей, пластинчатых теплообменников горячего и холодного контуров по обработке воздуха. Её инновационность состоит в том, что жидкостные теплообменники холодного и горячего спаев и находящиеся между ними термоэлектрические модули Пельтье располагаются в теплоизолированном блоке и соединяются с пластинчатыми теплообменниками горячего и холодного контуров, которые объединены с электроventильатором в общий корпус-трубу, который, в свою очередь, расположен в помещении сельскохозяйственного назначения, и при этом теплообменник холодного спаев соединяется через циркуляционный насос трубопроводом холодного контура с теплообменником холодного контура, что образует замкнутый контур, а теплообменник горячего спаев соединён через циркуляционный насос трубопроводом горячего контура с пластинчатым теплообменником горячего контура, что также образует замкнутый контур [10], при этом термоэлектрический блок отдельно теплоизолирован и установлен вне сельскохозяйственного помещения [11]. Термоэлектрическая установка повышает эффективность и надёжность устройства за счёт того, что увеличен её холодильный коэффициент [12].

В аспекте важности предстоящего приращения производственных и экономических показателей, оптимистичный сценарий развития предприятий, производящих инновационную технику и оборудование для АПК, может быть исполнен в ситуации, при которой уровень производства с течением времени будет нарастать: ожидается, что в 2020 г. он составит 136 млрд руб., а в 2025 г. планируется на уровне около 240 млрд руб. Предвидится прирост экспорта техники и оборудования, в частности, в 2020 году он может составить 17 млрд руб., в 2021 году - 19 млрд руб., в 2025 г. - до 30 млрд руб., при этом в 2019 году экспорт составлял 13 млрд руб. Что же касается такого не менее важного показателя как доля импорта сельхозтехники, то в 2020 году её планируют на уровне 24%, в 2025 году - около 20% [13]. Опять же, по оптимистическому сценарию, предприятия нарастят производство тракторов средней и малой мощности, производство техники для культивирования льна, конопли, для животноводства овощеводства, садоводства.

Оптимистический сценарий развития заложен и в технологии решения проблем сельскохозяйственного машиностроения как отрасли - в Стратегии развития сельхозмашиностроения, где предусмотрено, что к 2021 г. предложение инновационной техники и оборудования для АПК увеличится почти вдвое, тогда как к 2030 году - в три раза; объём экспорта должен составить около ста млрд руб.

Как структурный ориентир модернизации предприятий, производящих инновационную технику и оборудование для АПК заявлена цифровизация аграрной техники, что не может не стать актуальным трендом, не может не увеличить производство сельхозтехники, обладающей искусственным интеллектом, машинным зрением, с автономной техникой. Но как воплотить заданный формат в рамках политики рыночного фундаментализма (свободного рынка), когда поддерживается ситуация, которой налогообложение сельскохозяйственных предприятий возвели в авторитет, когда растут проценты за кредиты для аграриев при их затратах на ресурсы, что, кстати, тормозит в т.ч. и решение задач по импортозамещению.

Но если ответственно решать вопрос цифровизации предприятий сельхозмашиностроения, то необходимо дать ответ на вопрос: возможна ли реализация программы «Цифровая экономика Российской Федерации» сообразно тренду «Цифровое сельское хозяйство» и что хотя бы по минимуму технически требуется для решения задачи? Как представляется, конечно же, требуется наладить выпуск беспилотной техники для землеобработки - в частности, контролирующей диагностику состояния как растений, так и животных, дронов-опрыскивателей и т.п., особенно в контексте потенциального прироста производства и потребления животноводческой продукции, и следуя необходимости роста урожайности, введения в сельхозоборот, согласно заявлению премьер-министра М. Мишустина, 12 млн га. необрабатываемой пашни по индивидуальным программам, на что выделено 14 млрд руб.[14].

Вместе с тем, шаг в правильном направлении – по возможности вкладывать частные инвестиции в предприятия, производящие инновационную технику и оборудование для АПК в качестве повышения и их инновационной составляющей, что было бы заманчиво, прежде всего, для малых хозяйствующих субъектов. При всём том, инновационные проекты должны быть экологичными, ресурсообеспеченными, должны строиться с учётом российской экономической специфики, что при совокупности с иными мероприятиями даст возможность добиться максимального эффекта от их осуществления. Однако, реально реализовать программу, скорее всего, возможно путём десятикратного роста годового объёма производства техники.

С этой точки зрения следует использовать преимуще-

ства крупных агропромышленных структур для развития отечественного АПК [15], однако одновременно необходимо создавать для этого условия и для развития мелких и средних форм на селе - некие координированные структуры, которые смогли бы реализовывать партнёрство мелкого и крупного аграрного бизнеса [16]. Не снята с повестки дня и необходимость развития инфраструктуры села, что, возможно, усилит внутреннюю миграцию населения из городов, и что поможет преодолеть кризис АПК [17].

Необходимо подчеркнуть, что обострившаяся экономическая ситуация, вызванная санкционной политикой коллективного Запада, показала насущную потребность в опережающем независимом развитии отечественных предприятий, производящих инновационную технику и оборудование для АПК, формирования их преимуществ на конкурентном поле, что предполагает, прежде всего, охват новых и новых рынков для наращивания своей доли, прироста объёмов выпускаемой продукции, ретрентивности получения прибыли на длительную перспективу.

Представляется, что, объединяясь в группы, предприятия создадут критическую массу для разносторонних конкурентных достижений. Несомненно, важно не приостанавливать технологическое обновление предприятий АПК. Имеет ценность, что анализируемые тракторные заводы, как и ряд других предприятий смогли реализовать свою инновационную продукцию, что позволило аграриям добиться урожайности до 26 ц/га в среднем на площади посевов в 47,6 млн га, а валовых сборов - до 125 млн тонн. Так, обзор рынка свинины показывает, что в 2019 г. на базе крупных сельхозпредприятий произведено 3,9 млн тонн свинины в убойном весе [18], товарного молока - 250,7 тыс. тонн [19]. Произведено 120,6 млн т. зерна [20].

Для достижения более высоких результатов в развитии предприятий АПК важно добиваться, чтобы он стал конкурентоспособным передовым сектором отечественной экономики, а отраслевая стратегия должна исходить из реализации долгосрочных проектов, ориентироваться на перспективное развитие. Предприятия, производящие инновационную технику и оборудование для АПК, ориентированы на непрерывность инвестиционного процесса, технологические инновации, которые обеспечивают перспективы инновационного развития [21].

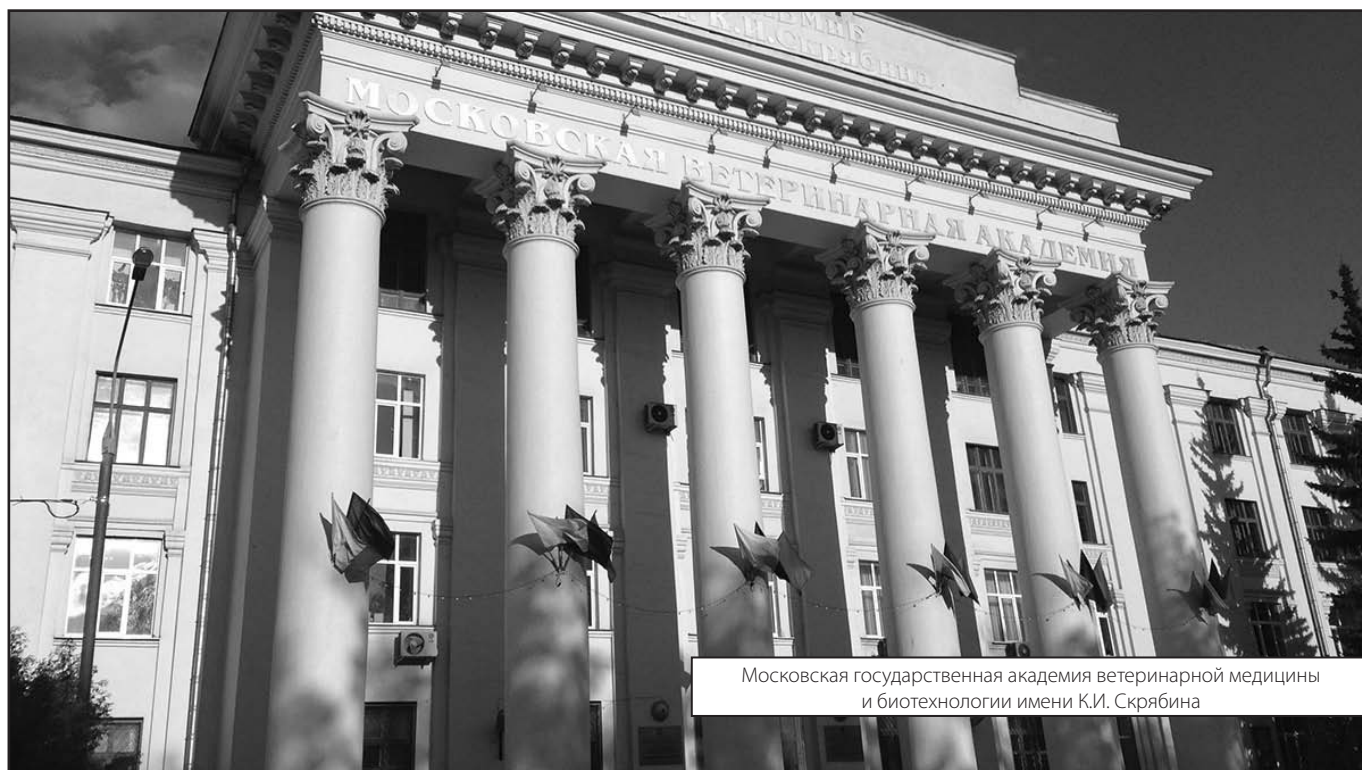
ЛИТЕРАТУРА

1. «О мерах по реализации государственной научно-технической политики в интересах развития сельского хозяйства» [Текст] / Указ Президента РФ от 21 июля 2016 г. № 350; «О стратегии научно-технологического развития Российской Федерации // Указ Президента РФ от 01 декабря 2016 г. № 642; Феде-

- ральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на период до 2025 г. / base.garant.ru
2. Состояние и перспективы развития производства сельхозтехники в РФ. - М.: Росспецмаш, 2019. - С.11.
 3. Итоговый доклад о результатах деятельности Минсельхоза России за 2019 год. - М., 2019. - С.4.
 4. Ганенко, И. Инвестиции опять сменили драйверы // АгроИнвестор. - № 12 (143). - 2019.
 5. Сельское хозяйство в России. 2019: Стат. сб./ Росстат - М., 2019. - С.32.
 6. Бурак П.И. и др. Состояние и перспективы обновления парка сельскохозяйственной техники. Научный аналитический обзор. - М.: МСХ РФ, 2019. - С.7.
 7. Дятловская, Е. Обеспеченность аграриев тракторами в 2018 году вновь снизилась // Агроинвестор. 18 апреля 2019 г.
 8. Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2030 года. - С. 10. // strategy_tll_2030.pdf
 9. «Состояние и перспективы развития производства сельхозтехники в Российской Федерации». - М.: Росспецмаш, 2019. - С. 10.
 10. Тихомиров Д.А., Трунов С.С., Ламонов Н.Г. Методика расчёта термоэлектрической установки для осушения воздуха // Инновации в сельском хозяйстве. - 2019. - № 3 (32). - С.261-271.
 11. Тихомиров Д.А., Трунов С.С., Ламонов Н.Г. Термоэлектрическая установка осушения воздуха помещений сельскохозяйственного назначения // Агротехника и энергообеспечение. - 2019. № 2 (23). - С.27-35.
 12. Тихомиров Д.А., Кузьмичёв А.В., Трунов С.С. Тепловые завесы в системах микроклимата животноводческих ферм // Электротехнологии и электрооборудование в АПК. - 2019. - № 1 (34). - С. 14-20.
 13. Состояние и перспективы развития производства сельхозтехники в Российской Федерации. - М.: Росспецмаш, 2019. - С.15.
 14. Кузьмин В. В России планируют вовлечь в сельхозоборот 12 млн га неиспользуемой земли // Российская газета. 30.09. 2020.
 15. Миндлин Ю.Б. Формирование и развитие инновационных кластеров в России (на примере АПК) // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. - 2019. - № 5. - С.43-48.
 16. Миндлин Ю.Б. Инновационное развитие АПК в России на основе интеграционных процессов кластеризации // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. - 2019. - № 6. - С.52-57.
 17. Никифоров, Л.В. Социально-экономическая интеграция города и села (содержание, цели, пути, условия) [Текст] // Л.В. Никифоров. - М.: Наука, 1988. - 287 с.
 18. agrovesti.net
 19. marketing.rbc.ru
 20. rambler.ru
 21. Лисейкина О.В. Инвестиционное обеспечение инновационных процессов в животноводстве // Вестник Всероссийского научно-исследовательского института механизации животноводства. - 2014. - № 3 (15). - С. 130-132.

© Лебедев Никита Андреевич (swonson@bk.ru), Локтионова Галина Робертовна (galina.lokti@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



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

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И АГРАРНЫЙ СЕКТОР СССР (1955-1985). НОВЫЙ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД¹

Попов Григорий Германович

к.э.н., с.н.с., Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
GGPopov2009@mail.ru

ECONOMIC GROWTH AND THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE USSR (1955-1985). NEW METHODOLOGICAL APPROACH

G. Popov

Summary: The economic history of the USSR remains a field of scientific discussion now. However, there is no generally accepted concept of the causes of the economic crisis of the Soviet economy that led to the collapse of the USSR. In this regard, the author offers a new methodological approach that shows the dependence of the dynamics of the USSR's GDP on the growth of agricultural production. The author relies on statistical indicators of grain production in the USSR in the 1950s-first half of the 1980s. The aim of the article is to develop a new methodological approach to determining the nature of the impact of agricultural production on the USSR's GDP. The author concludes that after 1953 agriculture continued to strongly influence the growth of the USSR's GDP.

Keywords: Soviet economy, planned economy, economic development of the USSR, agricultural development of the USSR.

Аннотация: В настоящее время экономическая история СССР остается полем научных дискуссий. Тем не менее, нет общепризнанной концепции причин экономического кризиса советской экономики, приведшего к распаду СССР. В этой связи автор предлагает новый методологический подход, показывающий зависимость динамики ВВП СССР от роста производства аграрной продукции. Автор опирается на статистические показатели производства зерна в СССР в 1950-е – первой половине 1980-х гг. Цель статьи заключается в выработке нового методологического подхода к определению характера влияния производства сельскохозяйственной продукции на ВВП СССР. Автор приходит к выводу, что после 1953 г. сельское хозяйство продолжало сильно влиять на прирост ВВП СССР.

Ключевые слова: советская экономика, плановая экономика, экономическое развитие СССР, аграрное развитие СССР.

Интерес к анализу экономической истории СССР продолжает иметь место в обществе и академической среде [1, 2, 3, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 16, 17, 18, 22, 23]. Это обусловлено переосмыслением опыта развития рыночной экономики на постсоветском пространстве, который нельзя назвать во всем успешным, равно как нельзя сказать, что попытки построения смешанной экономики с сильным государственным участием в отдельных бывших советских республиках дали высокий эффект. На фоне продолжающихся дискуссий о значении советского опыта для современного российского общества и потребности в частичной реставрации плановой экономики особое значение отводится изучению социально-экономического развития СССР в формате ряда академических дисциплин в университетах и колледжах. В рамках неомарксизма и примыкающих к нему разных левых направлений в науке советский период является примером ускоренной модернизации на базе сильной централизации и распределительной системы в экономике [15, с. 2–4]. Для либеральной экономической мысли в целом советский период остается отклонением от нор-

мального развития, вызванным кризисом капитализма в эпоху мировых войн.

В период Холодной войны и незадолго после нее на Западе доказывалась отсталость советской модели плановой экономики на базе анализа системы национальных счетов. Однако некоторые современные исследователи ставят под сомнение данный методологический подход к определению эффективности плановых экономик, поскольку качественные характеристики производившихся в них товаров сильно отличались от западных стандартов, что не позволяет верно вычислить курсовые разницы. Однако отказ от системы национальных счетов как инструмента сравнительного анализа плановых и рыночных экономик лишает исследователей удобной платформы для анализа социально-экономического развития Советского Союза. Как определить – был ли эффективен советский строй или нет? Можно применить такие критерии, как продолжительность жизни, потребление калорий и т.п., однако они позволят нам определить различия в благосостоянии обществ, но оно определяется

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00680 «Исследование институциональных механизмов взаимодействия науки и управления экономикой в СССР (середина 1950-х – конец 1980-х гг.) в контексте развития системы стратегического планирования в государственном секторе экономики РФ».

не только политическим строем, но и внешними факторами.

Вопрос о том, как институциональные изменения трансформируются в экономические показатели, например, в ВВП, интересует исследователей давно, но относительно анализа советской экономики продвижение в этом смысле не столь значительное. Недавно на базе новых подходов к оценке системы национальных счетов советской экономики был сделан вывод, что СССР не столь сильно отставал от Запада, как считалось долгое время. Но возникает вопрос, за счет чего шло столь успешное догоняющее развитие, и было ли тому причиной наличие сильного репрессивного аппарата? В некоторых работах мы поднимали вопрос о роли марксистской идеологии и коммунистического режима на развитие России в прошлом веке. Однако мы это делали без использования ВВП как инструмента анализа. Правда, в одной из работ мы применили сравнение национальных доходов поздней Российской империи и СССР периода НЭПа, и в итоге нами было установлено, что экономическая политика советской власти вплоть до 1930 г. была менее эффективной, нежели политика имперского правительства, но причиной тому была потеря квалифицированных кадров в Первую мировую и Гражданскую войны, что повысило стоимость труда в период НЭПа на фоне наличия избыточного предложения рабочих рук (в основном неквалифицированной рабочей силы).

В настоящей работе мы берем для анализа период 1955–1985 гг. После смерти Сталина в СССР начались реформы, направленные на либерализацию хозяйственных отношений, в первую очередь это касалось отношений села и государства. Результаты этих преобразований, которые ассоциируются с фигурой Г.М. Маленкова, стали в полной мере ощущаться не ранее рубежа 1954–1955 гг., тогда же советская экономика столкнулась с проблемой разбалансировки между производством и потреблением, правда, эта проблема не была столь острой, но все-таки потребовала в 1961 г. проведения денежной реформы, сопровождавшейся повышением цен на товары массового потребления. В этой связи отправной хронологически точной анализа нами выбраны реформы Г.М. Маленкова, которые можно условно назвать первой попыткой построения социализма с человеческим лицом. Но эти реформы сопровождались развитием идеи создания в СССР сильной технократии, которая должна была вывести страну из признанного властью кризиса, который выразился в первую очередь в отставании СССР от ведущих стран капиталистического мира. Технократический курс в постсталинском СССР в итоге взял верх над концепцией Г.М. Маленкова, что в итоге привело к сворачиванию его реформ.

В 1985 г. начинается смена курса развития Советского государства в сторону либерализации и внедрения ры-

ночных отношений в экономике, поэтому мы берем 1985 г. как условную веху в развитии СССР. В этом году происходит не только смена власти в Кремле, но и переход советской экономики к последнему в своей истории и не имевшему по масштабам аналогов в Советском государстве ранее росту, который быстро перешел в стадию циклического кризиса, ознаменовавшему конец «перестройки». Но, главное, к 1985 г. советская правящая элита начинает сильно сомневаться в верности выбранного после 1955 г. курса развития и в эффективности технократии, в связи с чем новая власть в Кремле попыталась внести существенные изменения в саму марксистско-ленинскую идеологию.

Было ли тридцатилетие 1955–1985 гг. триумфом России, или же, как это представляли на Западе в годы Холодной войны либералы, это был ошибочный путь, чреватый регрессом и падением страны в пропасть? Мы предполагаем, что избранный в середине 1950-х гг. курс соответствовал вызовам, с которыми столкнулось советское общество. Главными из них были дефицит продовольствия и энергии, ставшие одной из причин кризиса советского общества и распада СССР. В этой связи нашей целью является показать, насколько меры по развитию сельского хозяйства повлияли на рост ВВП, начиная с середины 1950-х до «перестройки», при этом мы предлагаем свой оригинальный методологический подход. Базовым (нормативным) выступает ВВП 1954 г. (в этом году реформы Г.М. Маленкова стали давать ощутимые результаты, начинается заметный уход от сталинской модели экономики). Разумеется, на ВВП оказывали влияние и другие факторы, например, качество управления народным хозяйством, однако именно выпуск продовольственной продукции стал центральным фактором роста.

Относительно низкие показатели роста производства продовольствия в конце 1940-х – начале 1950-х гг. были, помимо последствий Великой Отечественной войны и других причин, результатом излишней централизации, поэтому увеличение объема продукции аграрного сектора в постсталинский период демонстрирует более высокое качество управления народным хозяйством. В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи:

1. дать характеристику аграрному развитию в СССР;
2. показать логическую взаимосвязь между ростом ВВП и сельского хозяйства СССР, определив при этом критический минимальный показатель производства продукции, выраженный в ц/га;
3. вывести индекс влияния производства сельскохозяйственной продукции на ВВП, используя логическое моделирование.

В соответствии с поставленными задачами, в работе применены методы экстраполяции, логического моде-

лирования и компаративистского анализа. В своей работе А.А. Афанасьев и О.С. Пономарева отражены основные новейшие достижения российской эконометрики в вопросе применения теоремы Кобба-Дугласа в ее модифицированных вариантах к анализу советской / российской экономики. Однако эти авторы предложили оригинальные идеи, требующие развития и, на наш взгляд, развития, они умножают модифицированную функцию Кобба-Дугласа на коэффициент структурного фактора [3, с. 25]. А.А. Афанасьев и О.С. Пономарев ассоциируют инфраструктурный фактор It (1990) со среднегодовой стоимостью основных фондов отраслей транспорта и связи в сопоставимых ценах 1990 г., что, на наш взгляд, достаточно упрощенно, так как не принимаются во внимание ЖКХ, финансовые учреждения и т.д. Но в рассуждениях А.А. Афанасьева и О.С. Пономарева мы находим другой более важный, с точки зрения методологии применения эконометрики к историко-экономическому анализу, аспект – они умножают модифицированную функцию Кобба-Дугласа на инфраструктурный фактор, таким образом указывая, что внешние факторы одновременно могут влиять как на труд, так и на капитал, и на общую производительность. В целом, мы согласны с подобным подходом.

Мы следуем примеру А.А. Афанасьева и О.С. Пономарева, которые пошли по пути детализации факторов, влияющих на экономический рост. Они также допустили влияние экстерналий факторов на эндогенные факторы, учтя затраты на инфраструктуру (эти затраты во многом обусловлены общественным выбором), чего мы не видим во многих других российских моделях экономического роста, построенных на базе формулы Кобба-Дугласа [17, 20]. В России авторы обычно работают с этой формулой, не учитывая последствия общественного выбора, создающих экстерналии, однако модели экономического роста строятся уже для заданного хозяйственного порядка без объяснения, каким образом этот порядок влияет на распределение ВВП.

Нас интересует эффект от стимулирования роста производства сельскохозяйственной продукции, выражаемый в приросте ВВП (ниже мы обозначаем его как коэффициент FS). Сама производственная функция в формате настоящего исследования нас не интересует, поскольку мы не ставим задачу установить, как изменения объемов и пропорций труда и капитала влияли на ВВП, нам нужны внешние эффекты, созданные государственной экономической политикой. Поэтому мы просто умножаем базовый (1954 г.) ВВП на выведенный нами коэффициент FS . Аргументом в пользу нашего вывода о ведущей роли аграрной политики государства в советский период служат данные по производительности труда ГУЛАГа, заключенные которого, обеспечивались продовольствием по самому минимуму. В 1941 г. руководством ГУЛАГа было определено, что лагерный заключенный дает примерно

50% от выработки свободного гражданина [4, с. 191; 5]. В СССР, как и в любой развитой индустриальной стране, 75–80% экономического роста обеспечивалось за повышения производительности труда, что во многом зависело от качества и калорийности питания работников. Это, в свою очередь, требовало от правительства дополнительных усилий по интенсификации земледелия и скотоводства.

Увеличение продуктивности сельского хозяйства позволяло высвобождать из аграрного сектора рабочие руки, которые использовались в первую очередь в строительстве жилья и легкой промышленности. В одной из работ российских авторов сделан вывод, что рост производительности труда в мировой экономике имеет сильную корреляционную зависимость от роста потребления. Эти расчеты сделаны для периода с 1980 по 2010 гг. Поскольку в выборке присутствуют совершенно разные по емкости экономики и численности населения страны, то можно утверждать, что рост производительности труда зависит, в первую очередь, от изменений в потреблении. Б.Л. Лавровский и его коллеги определяют величину потребления в долларах США, и в их анализе отсутствует СССР / Россия [10]. Проведение анализа в международных сопоставлениях зависимости производительности труда от потребления для России сложно, так как определение курса рубля к доллару даже для 1980-х гг. остается достаточно спорным вопросом [9, с. 19–20]. В особой степени это относится к периоду 1940–1950-х гг.

Государство влияло на потребление в первую очередь стимулированием сельского хозяйства, эффективность этих мероприятий мы оцениваем в центнерах зерновых на гектар, так как зерновые до сих остаются определяющим фактором в потреблении калорий. Чем выше производительность земледелия, тем больше ресурсов правительство может направить в животноводство и другие сегменты аграрного сектора, что подтверждается для советской экономики данными, приведенными у Т.Г. Нефедовой [14, с. 30]. Обозначим среднегодовую урожайность зерновых как od , этот коэффициент мы будем исчислять в ц/га. Среднегодовой показатель урожайности для периода 1938–1940-е гг. составлял 7,7 ц/га. В США урожайность зерновых достигла 10 ц/га в 1950 г., когда американцы еще не испытывали недостатка продовольствия. Мы считаем, что 10 ц/га есть оптимальный показатель для индустриальных обществ 1920–1950-х гг., тогда 10 ц/га как $FS = 1,0$, средняя для 1954–1958 гг. урожайность зерновых должна дать значение $FS = 0,9$ (округленный от 9,1 ц/га исторически достоверный средний показатель).

Рост производства сельскохозяйственной продукции стал ощущаться, по данным И.Г. Калабекова, в конце 1950-х гг. Ранее сельское хозяйство СССР по своей

продуктивности оставалось на уровне 1940 г. даже в начале 1950-х гг. после сильнейшего в истории XX в. кризиса периода Великой Отечественной войны. В период «оттепели» прогресс оказался незначительным, в середине 1960-х гг. урожайность находилась на уровне чуть выше 10 ц / га. [9, с. 71]. В 1975 г. начался спад в производительности советского зерноводства, который продолжался до 1985 г., что не могло не ослабить эффект от роста продуктивности советского сельского хозяйства в 1965–1975 гг. К тому же, прирост урожайности зерновых был по 0,5 ц/га в год, что и обусловило медленный прирост потребления продовольствия. Этим и объясняется на фоне начавшегося спада в 1975 г. сбора зерновых не столь быстрое возрастание добавленной стоимости в промышленности в % от ВВП после 1970 г. [9, с. 33]. Поэтому можно утверждать, что в 1965–1975 гг. сельское хозяйство СССР достигло оптимума, когда урожайность составляла около 13–15 ц/га ($FS = 1,3–1,5$).

Очевидно, что 13 ц/га урожайности зерновых стало в 1985 г. критическим показателем, после чего советское руководство срочно начало принимать меры для подъема сельского хозяйства, всерьез задумавшись о либеральных реформах на селе. Поэтому $FS = 1,3$ есть для периода «заката» советской эпохи некая нижняя критическая планка, поэтому наш вывод о том, что $FS = 1,5$ есть оптимальное значение для поддержания работы советской экономики в нормальном состоянии верен. В 1990 г. урожайность зерновых в РСФСР стала максимальной за весь советский период – около 17 ц/га, но сделано это было за счет особо крупных затрат.

Структурируем наши рассуждения в таблице 1, где мы показываем алгоритм связи производства с потреблением. При этом мы опираемся на данные по ВВП, приводимые у М. Харрисона, который отталкивается от расчетов А. Меддисона. Мы не считаем их точными, но приблизительную тенденцию динамики советского ВВП они отражают.

Таблица 1
Среднедушевой ВВП и индекс роста производства зерновых в СССР [14, 18, 21]

Период	1949–1955	1955–1969	1970–1983	1983–1985
Среднегодовой ВВП на душу населения в международных долларах США 1990 г. (от минимального в начале периода значения до наивысшего в конце периода, приблизительная оценка)	3000–3200	3300–6300	6400–7100	7200–7800
Значение FS	0,7–0,9	0,9–1,2	1,3–1,5	1,3–1,7

Как следует из данных, указанных в таблице 1, рост советского сельского хозяйства пришелся в основном на период, так называемого, «застоя», тогда же наблюдается и серьезный прирост среднедушевого ВВП. Рост советской экономики в 1955–1969 гг. был менее зависим от производства аграрной продукции, что очевидно даже без применения метода корреляции, но то же самое нельзя сказать о периоде 1949–1955 гг., когда сталинская модель управления экономикой и сельским хозяйством исчерпала себя к началу 1950-х гг. Рост экономики СССР при урожайности зерновых менее 10 ц/га был незначительным.

Советское сельское хозяйство едва ли могло долго держать планку производительности выше 15 ц/га, поэтому $FS = 1,5$ обеспечивало около 7 100 долларов на душу населения (ВВП по М. Харрисону и А. Меддисону в международных долларах 1990 г.). Принимая во внимание, что численность населения СССР в 1979 г. составила 262 миллиона человек, то общий объем ВВП в долларах 1990 г. должен был составить около 1,8 трл долларов. В пределах этого показателя советский ВВП колебался в конце 1970-х – начале 1980-х гг. Представим, что население СССР в середине 1950-х гг. составляло бы 262 млн чел., в таком случае приблизительный объем ВВП составил бы около 839 млрд долларов (международных 1990 г.). Таким образом, с конца 1970-х гг. советская экономика имела долю ВВП в размере почти 1 трл. международных долларов 1990 г. как результат долгосрочных мер в сельском хозяйстве.

Мы можем сформулировать наш вывод об эффекте аграрной политики Советского государства следующим образом. Округлим 839 млрд долларов ВВП СССР до 840 млрд. При неизменности численности населения или при его незначительном росте такой ВВП имел бы СССР, если бы не произошли серьезные сдвиги в сельском хозяйстве. Но большой рост населения при неизменности производительности аграрного сектора только вел бы к сокращению среднедушевого ВВП либо его незначительному приросту, то есть, система оставалась бы неизменной на протяжении жизни целого поколения, будучи обреченной на очередной «голодомор». Таким образом, 840 млрд долларов есть некая константа, обозначающая стартовый ВВП СССР, ее мы можем представить в виде коэффициента $bGDP = 840$. Но тогда достигнутый в конце 1970-х гг. ВВП в почти 1,84 трл долларов можно назвать некоей второй константой ($hGDP = 1840$), выше которой советский аграрный сектор уже не мог обеспечить должного уровня снабжения городов продовольствием без кардинальных реформ, которые сопровождались в реальности сокращением землеемкости сельского хозяйства уже России и других бывших союзных республик.

В связи с этим, реформы Г.М. Маленкова и Н.С. Хрущева, а также аграрные преобразования в эпоху

Л.И. Брежнева выглядят в ином свете. Это были меры, обеспечившие серьезный прорыв экономики. Но к концу советского периода государственная поддержка сельского хозяйства составляла 81% от суммы валовой выручки, что было очень много даже по критериям плановой экономики. Правда, в условиях рынка российское зерновое хозяйство сделало немалые успехи, подняв урожайность с 13,5 ц/га до 21 ц/га в период 2000–2010 гг., однако это произошло уже в несколько иных технологических условиях на фоне сокращения землеемкости сельского хозяйства. Относительно низкая, по сравнению с постсоветским периодом, эффективность сельскохозяйственных предприятий в СССР отчасти объяснима тем, что на них лежали социальные функции, например, строительство жилых домов и содержание дорог, на что шли в среднем 25% их инвестиций. Вместе с тем, площадь посевных площадей, поголовья скота и прочие количественные показатели были выше в советский период, нежели в постсоветский, поэтому наша оценка эффективности советской политики в 1955–1985 гг. в

аграрной сфере в целом верна. Следует отметить, что, в отличие от сталинского периода, акцент после 1955 г. делался на интенсивном росте сельского хозяйства, однако и экстенсивные методы тоже не полностью исключались [14, с. 29, 30].

Главным фактором роста производства в сельском хозяйстве СССР в 1955–1985 гг. оставалось увеличение землеемкости, что было характерно и для сталинского периода. Сложившийся в СССР технологический уклад не давал для Советского государства большого поля для маневра в вопросе изменения характера сельскохозяйственного производства и, соответственно, обеспечения роста экономики в целом. Разбалансировка между потреблением и производством, если судить только по ситуации в сельском хозяйстве в конце 1970-х – первой половине 1980-х гг., не могла наступить только в силу дефицита производства зерновых и других основных видов аграрной продукции. Очевидно, что проблема дефицита продовольствия в СССР стала следствием иных обстоятельств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альпидовская М.Л., Вахрушева Н.А., Корняков В.И. Уроки истории: экономический подъем в послевоенные годы (1945–1960) // Энергия: экономика, техника, экология. 2017. № 5. С. 42–48.
2. Андреевков С.Н. «Целинный проект» 1954 г. в аграрной истории Сибири и Казахстана // Гуманитарные науки в Сибири. 2017. № 24 (2). С. 103–108.
3. Афанасьев А.А., Пономарев О.С. Производственная функция народного хозяйства России в 1990–2012 гг. // Экономика и математические методы. 2014. Т. 5. № 4. С. 21–33.
4. Барнс А.С. Принудительный труд в советском тылу: ГУЛАГ военного времени // Советский тыл 1941–1945: повседневная жизнь в годы войны / Сост. Физелер Б., Марквик Р.Д. М.: Политическая энциклопедия, 2019. 383 с.
5. Бородин Л.И. Именем Сталина. Гулаг на «Великих стройках коммунизма» (интервью). Эхо Москвы. 2010. Режим доступа: <https://echo.msk.ru/programs/staliname/657435-echo/#element-text> (Дата обращения 17.10.2020).
6. Вальцев С.В. Эпоха развитого социализма как время упущенных возможностей // Проблемы современной науки и образования. 2012. № 4. С. 4–22.
7. Вальцев С.В. Оценка преобразований, проводимых в СССР под руководством Н.С. Хрущева // Проблемы современной науки и образования. 2012. № 5. С. 10–20.
8. Винслав Ю.Б. Советская оборонная промышленность: из предвоенной, военной и послевоенной истории организации и управления // Российский экономический журнал. 2017. № 4. С. 23–35.
9. Калабеков И.Г. СССР и страны мира в цифрах. Справочное издание. М.: Русаки, 2015. 239 с.
10. Лавровский Б.Л., Позднякова И.В., Федоров А.А., Спиридонова Е.В. Производительность труда и уровень потребления: межстрановые сопоставления (эмпирический анализ) // Мир экономики и управления. 2016. Т. 16. № 2. С. 5–15.
11. Латов Ю.В., Нуреев Р.М. «Косыгинские» реформы в контексте советских политико-экономических циклов // Историко-экономические исследования. 2016. Т. 17. № 3. С. 488–504.
12. Логвенков И.С. Демонтаж СССР: историография причин, условий и факторов // Вестник Московского университета. Серия 21: Управление (государство и общество). 2017. № 4. С. 129–145.
13. Некрасов В.Л. Советский экономический реформизм эпохи Н.С. Хрущева: авторитарный реформатор, партийно-государственная система и академическое общество // Новый исторический вестник. 2017. № 4. С. 72–73.
14. Нефедова Т.Г. Трансформация сельского хозяйства России: мифология и реальность // Мир России. 2013. № 1. С. 29–60.
15. Попов Г.Г. Между либерализацией коммунизма и ортодоксальным марксизмом (осмысление эволюции советского экономического развития 1950–1960-х гг.) // Terra Economicus. 2019. 17 (4). С. 113–128.
16. Сагателян Г.Ш., Дядя С.А. Кризис советской системы мотивации труда в 30-80-е годы XX века // Вестник Рязанского государственного университета им. С.А. Есенина. 2017. № 2 (55). С. 45–56.
17. Сериков С.Г. Выявление специфики общественного воспроизводства Амурской области с помощью производственной функции Кобба – Дугласа // Вестник университета. 2019. № 12. С. 144–153.

18. Сидоров А.В. От кризиса к распаду: СССР в 1990–1991 гг. // Вестник Московского университета. Серия 21: Управление (государство и общество). 2016. № 1. С. 66–101.
19. Сеницын Р.В. О достоверности дореволюционной статистики в контексте оценки урожайности зерновых культур статистическими органами Российской империи и СССР // Новые исторические перспективы: от Балтики до Тихого океана. 2017. № 2–3. С. 23–33.
20. Суворов Н.В., Ахунов Р.Р., Губарев Р.В., Дзюба Е.И., Файзуллин Ф.С. Применение производственной функции Кобба–Дугласа для анализа промышленного комплекса региона // Экономика региона. 2020. Т. 16. Вып. 1. С. 187–200.
21. Harrison M. The Soviet economy. 1917–1991: Its life and afterlife. 2017. Режим доступа: <https://voxeu.org/article/soviet-economy-1917-1991-its-life-and-afterlife> (Дата обращения 17.10.2020).
22. Smirnov S. Economic Fluctuations in Russia (from the late 1920s to 2015) // Russian Journal of Economics. 2015. № 1 (2). P. 130–153.
23. Voskoboynikov I. Sources of long run economic growth of the Russian economy before and after the global financial crisis // NRU Higher School of Economics. Series: WP BRP «Economics». 2017. No. 179. P. 348–365.

© Попов Григорий Германович (GGPopov2009@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации

АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ СМЕТЫ КАК СПОСОБ ЭФФЕКТИВНОГО КОНТРОЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ АВТОНОМНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Турищева Татьяна Борисовна

к.э.н., доцент, РЭА им. Г.В. Плеханова; Финансовый
Университет при Правительстве РФ
ttb2812@mail.ru

ANALYSIS OF THE ESTIMATE EXECUTION AS A METHOD OF EFFECTIVE CONTROL OF THE USE OF BUDGETARY FUNDS OF AN AUTONOMOUS INSTITUTION

T. Turishcheva

Summary: The article is devoted to the study of topical issues related to the features of the analysis of the implementation of the estimate as a way to effectively control the use of budgetary funds of an autonomous institution. In the course of the research, a separate emphasis is placed on the specifics of the financial support of autonomous institutions, which implies the content and types of analytical procedures. In addition, the stages of analysis of the implementation of the budget of an autonomous institution are highlighted. Particular attention is paid to the techniques and methods of assessing the effectiveness of the use of budgetary allocations allocated to autonomous institutions.

Keywords: autonomous institution, appropriations, estimate, analysis, efficiency, comparison.

Аннотация: Статья посвящена изучению актуальных вопросов, связанных с особенностями проведения анализа выполнения сметы как способа эффективного контроля использования бюджетных средств автономного учреждения. В процессе исследования отдельный акцент сделан на специфике финансового обеспечения автономных учреждений, которая предопределяет наполнение и виды аналитических процедур. Кроме того, выделены этапы анализа выполнения сметы автономного учреждения. Особое внимание уделено приемам и способам оценки эффективности использования бюджетных ассигнований, выделяемых автономным учреждениям.

Ключевые слова: автономное учреждение, ассигнования, смета, анализ, эффективность, сравнение.

В современных условиях рационализации распределения бюджетных средств, необходимости постоянного поиска резервов повышения эффективности их использования, возникает необходимость обоснованного и целевого расходования имеющихся ресурсов, необходимых для осуществления эффективной деятельности предприятий и организаций, финансируемых из государственного бюджета, к числу которых относятся автономные учреждения [1].

Одной из важнейших функций управления в бюджетном процессе наряду с планированием, организацией, учетом и контролем является анализ. С учетом вышеизложенного, особую актуальность приобретает проблема научных исследований методики экономического анализа выполнения сметы автономных учреждений и разработка способов внедрения такой методики в практическую деятельность.

При этом, необходимо отметить, что расходы автономных учреждений, которые они несут в процессе оказания услуг, выполнения работ по своему экономическому наполнению существенно отличаются от расходов других предприятий и являются одним из главных и важнейших показателей деятельности данных учреждений.

Анализ сметы дает возможность оценить эффективность использования выделенных учреждению ресурсов, выяснить причины недостачи или же перерасход бюджетных средств, а, следовательно, осуществлять контроль за рациональным их расходованием с целью эффективного управления автономным учреждением.

Отдавая должное научным достижениям ученых, следует отметить, что проблема разработки новых подходов к анализу выполнения сметы автономных учреждений в условиях углубления рыночных трансформаций и ограниченности бюджетных средств требует дальнейшей научно-практической проработки. В значительной степени это обусловлено трансформационными процессами, направленными на достижение международных стандартов осуществления экономической деятельности субъектами хозяйствования.

Таким образом, указанные обстоятельства предопределяют выбор темы данной статьи.

Значительный вклад в теорию, методологию и практику учета и анализа в бюджетных учреждениях внесли такие ученые как: Атамас П.И., Болюх М.А., Вербилло А.Ф., Джога Р.Т., Деркач Н.И., Жук В.Н., Калюга Е.В., Опарина

В.Н., Сушко Н.И. и др.

Проблемам анализа бюджетных учреждений с разных точек зрения в своих трудах уделяли внимание следующие специалисты: Гончарова Н.Н., Аукина А.И., Федотова Е.С., Макарова Е.Н., Осипова К.И.

В тоже время, несмотря на значительный вклад ученых в развитие теории и практики учета и анализа в бюджетных учреждениях в целом и автономных учреждениях в частности, необходимо отметить, что часть имеющихся публикаций является уже устаревшей, к тому же исследователи зачастую используют разрозненные подходы к методике анализа. Также представляются необходимыми дальнейшие научные исследования, посвященные разработке аналитических подходов, которые будут учитывать различную отраслевую специфику деятельности автономных учреждений.

С учетом вышеизложенного, цель статьи можно сформулировать следующим образом: рассмотреть особенности, инструменты и методы проведения анализа выполнения сметы как способа эффективного контроля за использованием бюджетных средств автономного учреждения.

Согласно Закону РФ «Об автономных учреждениях», автономное учреждение является некоммерческой организацией, которая создается государством на федеральном, региональном уровне, также может создаваться на уровне муниципалитетов с целью выполнения работ и оказания услуг в социальной сфере в пределах определенных законодательством полномочий государственной и муниципальной власти.

Основным плановым документом автономных учреждений, который подтверждает их полномочия по получения доходов и осуществлению расходов, а также определяет объем и направление расходования средств для выполнения ими своих функций и достижения целей, определенных на год в соответствии с бюджетными назначениями, является смета [2]. Разработка сметы автономного учреждения направлена на решение двух основных задач: во-первых, определение объема доходов и расходов, связанных с его деятельностью или деятельностью отдельных структурных единиц и подразделений, а во-вторых, обеспечение покрытия расходов финансовыми ресурсами из разных источников.

Ключевым аспектом анализа выполнения сметы как способа эффективного контроля использования бюджетных средств автономного учреждения, по мнению автора, является учет особенностей их финансирования, которое осуществляется за счет бюджетных ассигнований и внебюджетных поступлений.

Финансирование деятельности, осуществляемой автономными учреждениями в соответствии с государственным (муниципальным) заданием и (или) обязательствами перед страховщиком по обязательному социальному страхованию, осуществляется в виде субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации и иных не запрещенных федеральными законами источников. Автономные учреждения также имеют право зарабатывать самостоятельно, выполняя работы, оказывая услуги, относящиеся к его деятельности, для граждан и юридических лиц за плату. (ст.4 Закона № 174-ФЗ).

Размер этих фондов строго планируется и расходует в соответствии с утвержденной сметой.

С учетом вышеизложенного, считаем, что анализ выполнения сметы автономного учреждения должен охватывать: оценку выполнения показателей поступлений доходов по отдельным источникам, плана расходов по направлениям финансирования и отраслям производственной и непроизводственной сферы; изучение динамики долговых бюджетных обязательств, кассового исполнения бюджета и стадии его выполнения.

Анализ сметы целесообразно проводить поэтапно. Схематично этапы проведения анализа показаны на рисунке 1.

В тоже время необходимо обратить внимание на тот факт, что в имеющихся научных публикациях отсутствует единый подход к формализации методов и инструментов анализа выполнения сметы. Различные авторы предлагают разнообразные алгоритмы анализа, что свидетельствует о том, что на сегодняшний день не создана унифицированная модель, или дорожная карта аналитика. Это еще раз подтверждает гипотезу о недостаточности применения аналитических приемов в учетной и контрольной работе.

На следующем этапе исследования рассмотрим более подробно особенности проведения анализа выполнения сметы в части выделения автономному учреждению бюджетных ассигнований.

В ходе проведения анализа выполнения сметы по бюджетным ассигнованиям традиционно используется один из главных приемов анализа - сравнение. Сравнение как способ исследования осуществляется через сопоставление одного показателя с другим для определения общих черт или различий между ними, например, сравнение фактических показателей с показателями предыдущих периодов и с плановыми показателями [3]. Важным этапом анализа исполнения сметы является изучение соотношения между кассовыми и фактическими показателями. Данное соотношение может отражать

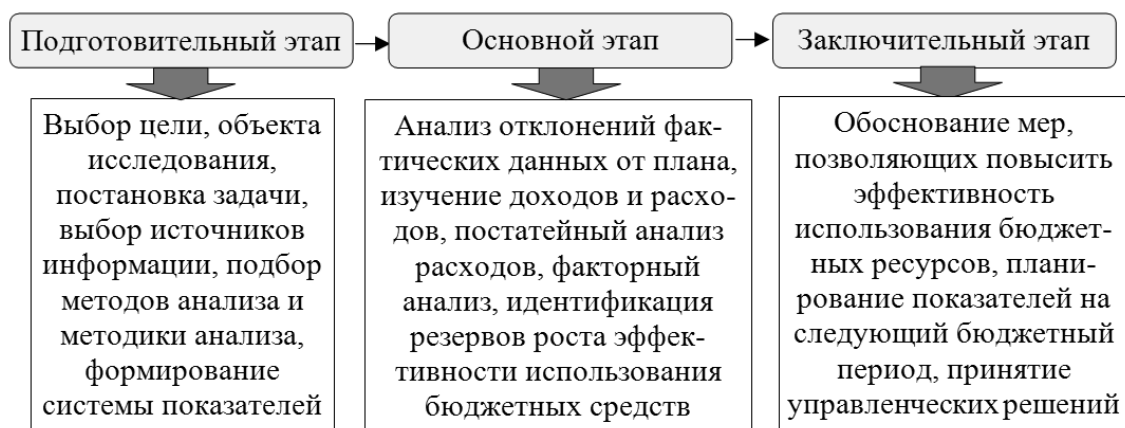


Рис. 1. Этапы анализа исполнения сметы автономного учреждения

превышение кассовых расходов над фактическими или же наоборот - фактических над кассовыми, равенство между ними. Оценка и анализ установившейся между ними зависимости и взаимосвязи позволяет выявить определенные хозяйственные и финансовые обстоятельства, возникшие в процессе выполнения сметы автономного учреждения.

Осуществляется сравнение расходов по следующим направлениям: фактические расходы и кассовые с расходами, утвержденными сметой; кассовые расходы с фактическими расходами. Поэтому предметом такого анализа являются финансовые ресурсы учреждений, динамика их формирования и использования.

На основании показателей кассовых и фактических расходов, а также показателей доходов фондов учреждения также целесообразно проводить параметрический анализ выполнения сметы, который заключается в определении группы частных и обобщенных показателей, характеризующих все важные элементы сметы [4].

Более подробно параметрический анализ может проводиться по следующим коэффициентам:

- отношение плановых поступлений к фактическим поступлениям средств за отчетный период;
- отношение расходов к доходам;
- отношение расходов внебюджетных средств к сумме собственного капитала.

Рассмотрим некоторые практические случаи отклонений между финансовыми показателями и ситуации, о которых они могут свидетельствовать.

1. Превышение фактических расходов над утвержденными ассигнованиями. Это может свидетельствовать о:
 - непринятии руководством автономного учреждения необходимых мер по приведению расходов в соответствие с бюджетными ассигнованиями; взятие обязательств, превышающих ассигнова-

ния, что является бюджетным правонарушением и приводит к образованию не бюджетной задолженности;

- получении работ, услуг, товаров, которые на начало года находились в составе дебиторской задолженности.
2. Фактические расходы меньше утвержденных ассигнований, что может сигнализировать о:
 - экономичном и рациональном использовании бюджетных средств;
 - планирования лишних ассигнований;
 - образовании дебиторской задолженности, накоплении запасов;
 - несвоевременном отражении в бухгалтерском учете операций, связанных с фактическими расходами.
 3. Превышение фактических расходов над кассовыми свидетельствует о:
 - погашении дебиторской задолженности, учтенной на начало года;
 - образовании кредиторской задолженности на конец отчетного периода;
 - списании запасов, приобретенных ранее.
 4. Кассовые расходы меньше утвержденных ассигнований. Данная ситуация является индикатором:
 - уменьшения ассигнований;
 - неполного финансирования учреждения.

Таким образом, подводя итоги проведенного исследования, можно сделать следующие выводы.

Повышение эффективности деятельности автономных учреждений в большинстве зависит от обоснованности, своевременности и целесообразности принимаемых решений. Все это может быть достигнуто в процессе анализа выполнения сметы. Однако только правильно организованная работа по аналитическому исследованию результатов деятельности учреждения может обеспечить его действенность и эффективность, обоснованно повлиять на общий ход процесса функционирования

учреждения и эффективность выполнения им бюджетных планов и программ.

Представляется, что для повышения качества аналитической информации и обеспечения автоматизации аналитических работ с целью сокращения затрат на их

проведение целесообразно внедрить в деятельность автономных учреждений качественное унифицированное программное обеспечение, которое будет адаптировано к актуальным требованиям законодательства, а также оснащено понятным и доступным различным пользователям интерфейсом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лазарова Л.Б., Бугулов В.В. Пути повышения эффективности расходов бюджетных средств // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2018. №6(103). С. 117-120.
2. Чулков А.С. Повышение качества государственных и муниципальных услуг и пути оптимизации сети учреждений, оказывающих их // Региональная экономика: теория и практика. 2020. Т. 18. №1(472). С. 67-83.
3. Мороз Ю.С. Проблемы субсидирования бюджетных и автономных учреждений // Экономика и социум. 2018. №11(54). С. 676-679.
4. Cheng, Yuan; Yang, Lang Providing Public Services Without Relying Heavily on Government Funding: How Do Nonprofits Respond to Government Budget Cuts? // American review of public administration. 2019. Volume 49: Issue 6; pp 675-688.

© Турищева Татьяна Борисовна (ttb2812@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ¹

SPECIAL ECONOMIC ZONES AS A TOOL FOR DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

R. Fattakhov
O. Pivovarova
D. Morkovkin

Summary: The article presents analysis of the development of special economic zones in national economies of different countries. The authors examine how the creation of such zones in a specific area contributes to accelerated economic growth. The study systematized conceptual approaches to the creation of such territories around the world in accordance with the level of their economic development. It has been found that nowadays only a limited number of countries systematically evaluates the effectiveness of special economic zones, the level of their positive impact on the national economy of the country, and applies mechanisms to combat the lack of effectiveness of the economic development.

Keywords: special economic zone, territories with a special legal status, economic growth, national economy, regional development.

Фаттахов Рафаэль Валиахметович

д.э.н., г.н.с., профессор, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации (г. Москва)
RFattakhov@fa.ru

Пивоварова Ольга Владимировна

Н.с., Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации (г. Москва)
olga_piv@mail.ru

Морковкин Дмитрий Евгеньевич

к.э.н., в.н.с., доцент, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации (г. Москва)
DEMorkovkin@fa.ru

Аннотация: В статье представлен анализ развития особых экономических зон в национальных экономиках различных стран мира. Авторами обосновано, что создание ОЭЗ на определённой территории способствует ускоренному экономическому росту. В ходе исследования была проведена систематизация концептуальных подходов к образованию подобных территорий по странам мира в соответствии с уровнем развития их экономики. Выявлено, что на сегодняшний день ограниченное количество стран систематически оценивают эффективность функционирования особых экономических зон, уровень их позитивного влияния на национальную экономику страны в целом, а также применяют механизмы, позволяющие бороться с недостаточной результативностью исследуемого инструмента развития экономики.

Ключевые слова: особая экономическая зона, территории с особым правовым статусом, экономический рост, национальная экономика, региональное развитие.

Драйвер развития экономики в развивающихся странах.

Китай. Китайские особые экономические зоны (далее – ОЭЗ) возникли в рамках «политики реформ открытости» в начале 1980-х годов. В рамках проведения эксперимента с реформами рыночной экономики особые зоны были образованы в четырех прибрежных городах Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу и Сямынь, располагающиеся в относительной близости от Гонконга (Китай), Макао (Китай) и Тайваня (провинция Китая). За ними последовали зоны, созданные в городах вдоль восточного побережья, чтобы полностью использовать географические преимущества этих городов для привлечения иностранных инвестиций [1]. В последствии состоялись две волны расширения программ ОЭЗ с географической направленностью развития новых ОЭЗ вглубь страны и

Во многих странах мира государством устанавливаются особые правовые, организационные и экономические режимы на отдельных территориях с целью проведения активной экономической политики и пространственного развития. Основная идея данного инструмента, заложенная государственной властью, заключается в том, что введение исключений из общего институционального, экономического, правового пространства сможет компенсироваться значительными преимуществами как для соответствующих территорий, так и для национальной экономики в целом. Территории с особым статусом во внешнеэкономической деятельности рассматриваются как фактор ускоренного экономического роста за счет стимулирования международного товарооборота, увеличения инвестиций, трансфера технологиями, информацией и углубления интеграционных экономических процессов.

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

Таблица 1.

Свободные экономические зоны государственного уровня в Китае

Пять категорий в официальном справочнике	Отдельные типы зон широкого охвата
<ul style="list-style-type: none"> • Зона экономического и технологического развития (ETDZ) • Зона высокотехнологического промышленного развития (HIDZ) • Специальная таможенная зона (SCZ) • Приграничная / трансграничная зона экономического сотрудничества (BECZ) • Другие типы 	<ul style="list-style-type: none"> • Особая экономическая зона • Новая национальная зона • Национальная демонстрационная зона инноваций • Национальная ключевая экспериментальная зона для развития и освоения • Пилотная зона свободной торговли • Трансграничная пилотная зона электронной коммерции

Источник: ЮНКТАД на основе Справочника зон развития Китая (Объявление № 4, 2018 год), данных Национальной комиссии развития и реформ, Министерства науки и технологий, Министерства земли и ресурсов, Министерства жилья и городского хозяйства, Министерства торговли и Главного таможенного управления.

к западу от Китая, что, безусловно, поспособствовало региональному развитию. В официальном справочнике зон 2018 года зарегистрированы пять категорий из 552 зон государственного уровня и 1991 провинциальные зоны, на которые приходится более половины всех ОЭЗ в мире (таблица 1), за исключением ОЭЗ, созданных на местном уровне.

Страны Южной Азии. Индия была одной из первых стран региона, которая приняла программу ОЭЗ еще в 1965 году. Однако, в 1960-х и 1970-х годах программа ОЭЗ практически не реализовывалась. В 2000 году новая программа развития позволила правительствам штатов, а также частному сектору создавать ОЭЗ. Закон ОЭЗ 2005 года был направлен на стимулирование инвестиций частного сектора в поддержку промышленного развития. Этот закон преобразовал специальные экономические зоны (далее – СЭЗ) в ОЭЗ и уточнил правила создания других ОЭЗ, что привело к активному планированию новых зон – хотя многие из них впоследствии были отменены из-за спорных приобретений земли, отсутствия спроса на пространство ОЭЗ, замедления экономического роста и изменений в режиме налоговых льгот для ОЭЗ. В настоящее время в Индии действует 231 ОЭЗ, более 60% из которых специализируются на производстве и услугах, связанных с информационно-коммуникационными технологиями. На сегодняшний день Индия проявляет более осторожный подход к развитию ОЭЗ, отказавшись от стимулов для застройщиков в 2016 году и постепенно сокращая прямые налоговые льготы для арендаторов к 2020 году [2].

Восемь государственных и одна частная СЭЗ в Бангладеш являются специализированными ОЭЗ, ориентированными, в основном, на производство одежды и текстиля. Частная СЭЗ – Корейская зона экспортной переработки, была разработана и управляется дочерней компанией Youngone Corporation (Республика Корея). Помимо девяти СЭЗ в стране расположены еще 30 экономических зон, 24 из которых находятся в стадии формирования.

В ближайшие годы количество ОЭЗ в Южной Азии существенно возрастет. В Индии более 200 новых зон находятся в стадии разработки, хотя темпы роста могут сократиться, поскольку разрешения на значительное количество зон были отозваны. В Бангладеш еще 60 ОЭЗ находятся в процессе утверждения. Пакистан планирует еще 39 ОЭЗ в дополнение к существующим семи. Непал, имеющий две зоны, одна из которых находится в стадии строительства, планирует создать еще 12.

Страны Западной Азии. Турция, которая приняла Закон о свободных зонах в 1985 году, управляет 18 активными свободными зонами и еще одна находится в стадии разработки. В 2000-х годах Турция создала ОЭЗ нового типа – зоны развития технологий – для привлечения инвестиций в научно-исследовательские и высокотехнологические отрасли. Эти зоны предоставляют налоговые льготы для деятельности, ориентированной на исследования, разработку программного обеспечения и других инноваций [3].

Страны Совета сотрудничества стран Персидского залива используют программы ОЭЗ для поддержки стратегических преобразований в ключевых отраслях. Многие из них построены с государственным участием и оснащены самой современной инфраструктурой. Наиболее яркими примерами являются ОЭЗ в Объединенных Арабских Эмиратах, где первая свободная зона была создана в порту Джебель-Али в 1985 году. Цель заключалась в оказании помощи в развитии порта, который был расположен вдали от населенных пунктов и изо всех сил пытался привлечь бизнес через многонациональные предприятия (далее – МНП) для создания региональных распределительных центров. После успеха порта Джебель-Али в стране распространились ОЭЗ. Многие из свободных зон в Объединенных Арабских Эмиратах действуют как центры реэкспорта. В 2000 году была создана первая неторговая зона, свободная от технологий, электронной коммерции, предназначенная для инвестиций в ряд областей, связанных с услугами в сфере информационных технологий. Впоследствии были созданы другие специализированные свободные зоны, включая

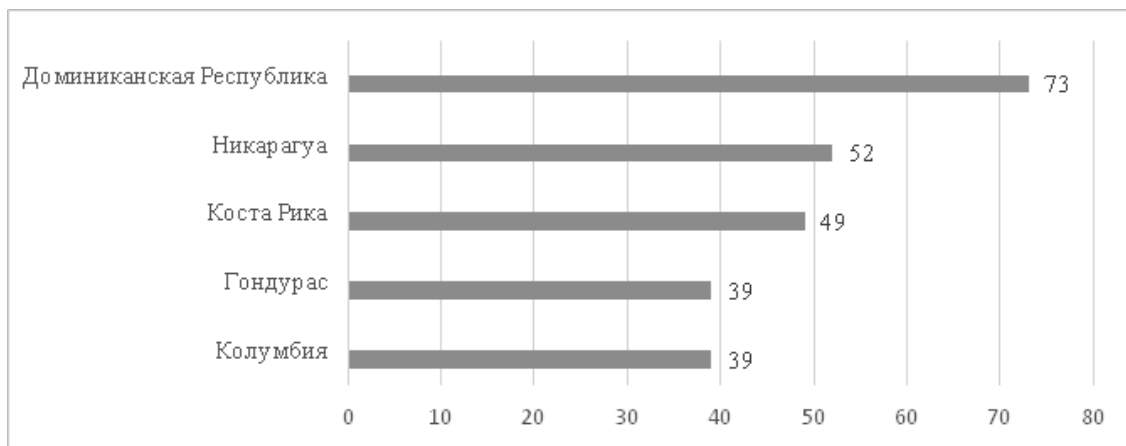


Рис. 1. Страны Латинской Америки и Карибского бассейна с наибольшим количеством ОЭЗ, по данным на 2019 г.

Источник: ЮНКТАД

Dubai Internet City, Dubai Media City, Knowledge Village, Dubai Multi Commodities Centre и Dubai Health Care City.

Страны Латинской Америки и страны Карибского бассейна. Зоны свободной торговли возникли в странах Латинской Америки довольно давно, некоторые из которых были созданы еще в начале 19 века (рисунок 1). ЗСТ Колония и Нуэва Пальмира в Уругвае были созданы в 1923 году. Большинство стран региона разработали свое действующее законодательство об ОЭЗ в 1990-х годах.

Страны с переходной экономикой. За исключением Украины², все страны с переходной экономикой в настоящее время имеют определенную форму ОЭЗ. Российская Федерация, долю которой составляет 70% ВВП региона, включает более половины из 237 зон региона. В стране сложная сеть зон разного типа: в том числе две глобальные зоны (Калининград и Магадан); 26 ОЭЗ, попадающих под действие закона об ОЭЗ, принятого в 2005 году; Инновационный центр «Сколково», который пользуется привилегиями ОЭЗ в соответствии с законом 2010 года; 100 ТОСЭР в регионах России и моногородах; Свободный порт Владивосток, состоящий как минимум из пяти подзон (портов). В других странах, где масштабы экономики не так значительны (таких, как Северная Македония и Сербия) также размещается много ОЭЗ (15 и 14 соответственно) [4]. Страны с переходной экономикой включают ряд развивающихся стран, не имеющих выхода к морю; поскольку ОЭЗ часто являются неотъемлемыми частями инфраструктурных узлов, как правило, вблизи городских зон, пограничных переходов и транспортных коридоров, они являются излюбленным политическим инструментом стран с низким уровнем экономического развития. Данные ОЭЗ, как правило, ориентированы на общее производство, несмотря на

то что в Российской Федерации значительная роль отведена технологически ориентированным зонам. Кроме того, в Российской Федерации размещены 9 туристических зон. Отраслевая направленность ОЭЗ часто отражает промышленные традиции и наличие природных ресурсов у принимающих стран [5].

Следует отметить, что в значительной части стран с переходной экономикой городские и внутрирегиональные ОЭЗ доминируют из-за отсутствия выхода к морю. Собственность на территории ОЭЗ часто является частной, однако большинство зон имеют статус государственной собственности. Зарубежные операторы имеются в Беларуси (в китайско-белорусском индустриальном парке «Великий камень»), в Армении (высокотехнологичный альянс СЭЗ в Ереване управляется российской компанией «Ситроникс») и в Грузии (свободная индустриальная зона Хуалинг Кутаиси управляется китайской фирмой) [6].

Двигатель национальной экономики в странах с развитой экономикой.

ОЭЗ находятся примерно в 70% развитых стран. Почти все зоны являются беспошлинными зонами, и их экономическое значение для общей экономики страны, в которой они расположены, относительно ограничено, за исключением, Соединенных Штатов Америки. На зоны внешней торговли в этой стране приходится более 70% зон всех развитых стран (рисунок 2). В большинстве европейских стран нет ОЭЗ или присутствуют только таможенные зоны [7]. Однако в Болгарии, Литве и Польше есть как беспошлинные зоны, так и зоны, в которых предлагаются другие налоговые льготы.

Общая направленность экономической политики в

2 Преференции зон на Украине были отменены в середине 2000-х годов, а зоны были официально закрыты в 2016 году.

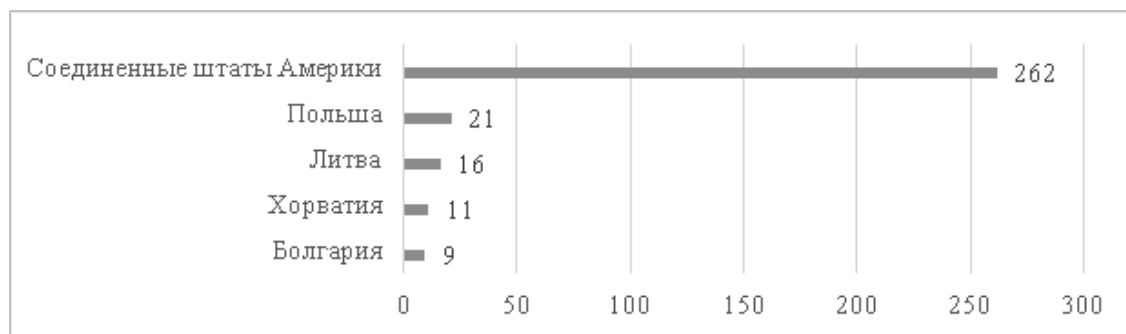


Рис. 2. Развитые страны с наибольшим количеством ОЭЗ, по данным на 2019 г.

развитых странах заключается в создании равных условий в экономике, а не в создании привилегированных районов. Основным обоснованием создания ОЭЗ в развитых странах является снижение искажающего воздействия тарифов и издержек, связанных с импортом.

Правительства некоторых стран с развитой экономикой оказывают помощь в создании разнообразных парков науки и техники. Однако, участие правительства чаще всего принимает форму капитальных расходов, а не налоговых или других законодательных стимулов, обусловленных размещением в конкретных зонах [8]. Региональное развитие или поддержка слаборазвитых районов или районов с высоким уровнем безработицы также служит обоснованием для создания ОЭЗ в развитых странах. Япония и Польша применяют стимулы для инвесторов в менее развитых регионах страны через механизмы ОЭЗ. Зоны предпринимательства в Соединенном Королевстве и свободные городские зоны во Франции являются другими примерами таких зон, которые, однако, не функционируют как особые экономические зоны с отдельными режимами регулирования.

ОЭЗ в Соединенных Штатах, известные как зоны внешней торговли, являются зонами, свободными от таможенных пошлин. Цель этих зон состоит в том, чтобы побудить фирмы осуществлять дистрибуцию или производственные операции на предприятиях США, а не где-либо еще. Внешнеторговые зоны освобождают от тарифов и таможенного административного бремени, что ставит США в невыгодное положение по сравнению с конкурентами из-за рубежа. Преимущества распространяются на местные фирмы без необходимости их перемещения или установления присутствия в зонах: зоны внешней торговли могут создавать подзоны для использования отдельными компаниями в этом районе, аналогично «свободным точкам». Существует более 500 утвержденных подзон, которые могут осуществлять производственную деятельность. Крупнейшие отрасли, которые в настоящее время используют эти процедуры, включают нефтепереработку, автомобилестроение, электронику, фармацевтику, а также машины и оборудование [9].

В Европейском союзе (ЕС) государствам-членам разрешено определять части таможенной территории Союза в качестве свободных зон, куда товары из-за пределов ЕС могут поступать без ввозных пошлин и других сборов. Следовательно, многие свободные зоны в ЕС расположены на периферии Союза.

Некоторые беспошлинные зоны, наиболее распространенные в развитых странах, называются «свободными портами». Таким образом, это складские помещения, которые определены как необлагаемые налогом и используются для хранения ценных предметов, таких как произведения искусства, ювелирные изделия, драгоценные металлы и другие предметы роскоши. В Европе такие бесплатные порты существуют в Люксембурге, Монако и Швейцарии.

ОЭЗ, направленные на промышленное или региональное развитие, находятся в странах Центральной и Восточной Европы (то есть в Болгарии, Литве и Польше), где программы ОЭЗ, в основном, предшествуют вступлению страны в ЕС. Европейская комиссия считает налоговые льготы в ОЭЗ государственной помощью. Все меры, которые представляют собой государственную помощь, должны быть предоставлены государством-членом для одобрения Комиссией.

В тех европейских странах, в которых действуют ОЭЗ, государственное участие в их управлении, как правило, значительно. ОЭЗ Болгарии находятся в ведении государственной компании. ОЭЗ в Чехии и Польше также находятся в государственной собственности. В Хорватии недвижимость в свободных от порта зонах в основном принадлежит правительству и находится под юрисдикцией местных портовых властей. В Словении свободной зоной Копер управляет публичная компания с ограниченной ответственностью, контрольный пакет акций которой принадлежит государству. В Швейцарии управляющая компания свободного порта Geneva Free Ports & Warehouses – компания с ограниченной ответственностью, основным акционером которой является Женевское государство. Только свободный порт в Люксембурге находится в частной собственности [10].

Стоит отметить, что потеря статуса свободной зоны не означает, что эти зоны перестают работать. Например, Шеннон, которая повсеместно считается первой современной ОЭЗ, больше не предлагает специальных налоговых льгот или режима регулирования, отличного от остальной Ирландии, но продолжает привлекать бизнес. В свободной зоне Шеннон работает 170 компаний, в которых трудится около 8000 человек. Помимо формирования крупнейшего в Ирландии авиационно-космического кластера, ирландские и многонациональные компании инвестировали в ряд других отраслей, включая медицинские приборы, высокоинтеллектуальные технологии, ИКТ, финансовые услуги и производство электрических и легковых автомобилей.

Мониторинг и оценка деятельности ОЭЗ

В Российской Федерации Правительство осуществляет мониторинг и оценку ОЭЗ в разрезе их четырех типов. Закон устанавливает шесть показателей эффективности ОЭЗ: инвестиционная привлекательность, бизнес-среда, инфраструктурное обеспечение, доступность земельных ресурсов, инвестиционная активность резидентов ОЭЗ и информационная прозрачность веб-сайта ОЭЗ [11]. Оценка проводится ежегодно и выдает рейтинг зон по критериям. Этот процесс служит, главным образом, для того, чтобы создать давление на неэффективные зоны и региональные органы власти, на территории которых они функционируют. Благодаря осуществлению данной оценки последовательно были выявлены неэффективные зоны и исключены из списка ОЭЗ путем их закрытия. Используя этот механизм, в период между 2010 и 2017 гг. были закрыты 11 зон [12].

В пересмотренной резолюции 2018 г., в которой была принята система более обширной оценки воздействия, добавлены четыре блока оценки:

- показатели деятельности резидентов ОЭЗ;
- эффективность федеральных, субнациональных и местных инвестиций в инженерное, транспортное, социальное, инновационное и другое инфраструктурное обеспечение ОЭЗ;
- эффективность деятельности органов управления ОЭЗ;
- эффективность планирования создания ОЭЗ.

Эти общие показатели состоят из 18 подпоказателей. Методология оценки дифференцирована по типу зоны. Стоит заметить, что на сегодняшний день лишь немногие страны систематически оценивают эффективность зон, и еще меньше стран имеют механизмы для борьбы с недостаточной их эффективностью.

Эффективность функционирования. Условия эффективности функционирования отдельных ОЭЗ включают в себя множество преимуществ в плане местоположения,

только некоторые из которых определяются или могут зависеть от государственной политики. Ориентируясь на те из них, которые зависят от активных политических решений, первой и наиболее важной особенностью является выбор месторасположения [13]. Для политики ОЭЗ характерна специальная направленность на содействие экономическому развитию конкретных регионов, например, районов с высоким уровнем безработицы. Одновременно, стратегическое расположение в непосредственной близости ключевых узлов инфраструктуры (например, портов и аэропортов) и рядом с рабочими пулами имеет основополагающее значение для привлечения инвесторов в зону. Ряд проведенных исследований свидетельствует о том, что близость к портам или крупным городам стимулирует темпы развития зон с большей вероятностью, чем размещение ОЭЗ в более отдаленных районах. Так, во многих развивающихся странах с одной или очень немногими крупными городскими агломерациями расстояние до крупнейшего города отрицательно коррелирует с показателями зоны, что указывает на то, что ОЭЗ вероятно могут являться неэффективным инструментом развития отдаленных или относительно бедных регионов. Преференции, предоставляемые в зонах, обычно считаются ключевым элементом эффективности функционирования таких территорий. Тем не менее, использование обширных пакетов различных льгот и стимулов для компенсации локальных недостатков может быть неэффективным. Проведенный анализ не обнаружил корреляции между налоговыми стимулами, предлагаемыми инвесторам, и ростом зоны с точки зрения рабочих мест и экспорта. Поэтому сами по себе стимулы недостаточны как обоснование для эффективной работы зоны. Отсутствие корреляции может быть отчасти вызвано растущей конвергенцией инвестиционных стимулов зоны и отсутствием дифференциации [14]. Стоит обратить внимание на отсутствие ряда различий в налоговых стимулах, но только на границе; большинство пакетов стимулов включают освобождение от ввозных пошлин на машины и материалы, а также снижение или освобождение от налогов. Более важным, чем предлагаемый набор стимулов, может быть упрощение административных процедур для предприятий и инвесторов в зоне посредством упорядочения и универсализации соответствующих процессов, или создания «единых окон».

Вывод

Изучение мирового опыта формирования особых экономических зон позволяет сделать обоснованный вывод, что их появление улучшает имидж региона и страны в целом как центра деловой активности. Особенно эффективность ОЭЗ заметна при активном участии государственных властей различного уровня в создании благоприятных условий для функционирования зон, особенно в части формирования инвестиционной поли-

тики государства в целом.

Практика создания и функционирования территорий с особым правовым статусом в России имеет принципиально отличный от зарубежных подход. В России большинство ОЭЗ были образованы, в основном, по административно-территориальному принципу, что в принципе противоречит мировой практике программно-целевого подхода, при котором развитие некоторого количества небольших по размерам хозяйственных структур существенно содействует быстрому экономическому росту

целой страны. В связи с этим представляется нецелесообразной простая адаптация мирового опыта создания и функционирования подобных территорий. Существующие механизмы и практики создания и развития таких территорий не могут быть использованы в отрыве от российской специфики и действительности (опыт создания и последующего закрытия отдельных ОЭЗ ярко продемонстрировал это), а сами же институты пространственного развития уже получили широкое применение в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Меджидов З.У. Зарубежный опыт функционирования особых экономических зон // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: экономика и управление. – 2016. – №1. – С. 55-61.
2. Смородинская Н.В. Организация особых экономических зон в мировой и российской практике: концептуальные аспекты // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2011. – № 3. – С. 16-36.
3. Баландина А.С., Баннова К.А., Брайченко А.А. Зарубежный опыт создания особых экономических зон в развитых странах // Проблемы учета и финансов. 2016. №4(24).
4. Фаттахов Р.В., Строев П.В. Пространственный аспект модернизации экономики России // Экономика. Налоги. Право. –2015. –№ 6. –С. 6-14.
5. Мальченко Б.С. Российский опыт функционирования особых экономических зон // в сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Сборник статей международной научно-практической конференции. – 2018. – С.175-178.
6. Пивоварова О.В. Международный опыт оценки эффективности государственного управления // Государственное и муниципальное управление. Учетные записки. –2020. – № 2. – С. 80-86.
7. Морковкин Д.Е., Строев П.В., Макар С.В. Динамика трансграничных потоков капитала стран ЕАЭС: пространственный анализ // Финансовая жизнь. – 2019. – № 1. – С. 34-37.
8. Иванов Г.Г., Орлов С.Л. Особые экономические территории в России: Монография (2-е издание, переработанное и дополненное). – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. –252 с.
9. Шабалина Т.А. особые экономические зоны как фактор комплексного развития российских регионов // Экономика и предпринимательство. – 2018. – №1. – С. 302-305.
10. Макар С.В. Ключевые структуры пространственного развития России и ее регионов: современные акценты // В сборнике: Пространственный потенциал развития России: невыученные уроки и задачи на будущее. Сборник научных трудов участников Международной научной конференции - XXVI Кондратьевский чтения. – 2019. С. 234-236.
11. Низамутдинов М.М., Орешников В.В. Пространственная мобильность населения России // Известия Уфимского научного центра РАН. – 2019. – №3. – С. 61-68.
12. Васильева И.А. Территории с особым статусом в экономической системе страны // Oeconomia et Jus. – 2018. – №1. – С. 1-6.
13. Морковкин Д. Е. Современные инструменты пространственного регулирования ускоренного социально-экономического развития России // Муниципальная академия. – 2017. – № 2. – С. 25-36.
14. Аксенов М.А., Журавлева О.В., Меньщикова В.И. Модель развития особых экономических зон в России // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2018. – Т.17. – №1. – С. 9-

© Фаттахов Рафаэль Валиахметович (RFattakhov@fa.ru), Пивоварова Ольга Владимировна (olga_piv@mail.ru), Морковкин Дмитрий Евгеньевич (DEMorkovkin@fa.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДА ОТ ТРАДИЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ К ЭКОНОМИКЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

FEATURES OF THE TRANSITION FROM THE TRADITIONAL ECONOMY TO THE ECONOMY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN A PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP

**O. Chibisov
E. Chibisova**

Summary: In the context of the importance of global using the process of innovation in the conditions of public private partnership, natural resource restrictions, the institutions of the traditional economy are relevant for the economy of sustainable development, the same traditions are the main form of human wealth. In our view, sustainable development is possible only by balancing the market and government regulation. The market is not always equilibrium and functions effectively, it is not always possible to provide a socially acceptable distribution of benefits, so government intervention today must be seen as an inevitable, necessary buffer tool to stabilize and correct the negative effects of the market.

Keywords: economic development, economy, legal support, sustainable development, generational acceptability, degradation of resources.

Чибисов Олег Валерьевич

*К.э.н., доцент, Российская государственная академия интеллектуальной собственности (РГАИС)
79250504296@ya.ru*

Чибисова Елена Ивановна

К.э.н., доцент, Российская государственная академия интеллектуальной собственности (РГАИС); Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

Аннотация: В условиях значимости глобальных используя процесс инновационной деятельности в условиях государственного частного партнерства, природно-ресурсных ограничений, институты традиционной экономики актуальны для экономики устойчивого развития, сами же традиции являются основной формой человеческого богатства. На наш взгляд добиться устойчивого развития возможно исключительно путем балансирования между рынком и государственным регулированием. Рынок не всегда находится в равновесии и функционирует эффективно, не всегда может обеспечить социально приемлемое распределение благ, поэтому государственное вмешательство сегодня необходимо рассматривать как неизбежный, необходимый инструмент-буфер для стабилизации и исправления негативных последствий рынка.

Ключевые слова: экономическое развитие, экономика, правовое обеспечение, устойчивое развитие, приемлемость поколений, деградация ресурсов.

Экономика устойчивого развития берет свои истоки от традиционной системы, разница в том, что устойчивое развитие предусматривает стремительный экономический рост и технический прогресс, в отличие от традиционной экономики, сфера деятельности которой в натуральном хозяйстве, заключается в том, что экономика устойчивого развития затрагивает все сферы деятельности с минимальным вредом окружающей среде [2].

Устойчивая экономика – это процесс эффективного развития, направленного на изменения, связанные с чередованием использование природных ресурсов, и привлечение инвестиций, а также развитие личности и институциональные изменения. населения. Которые не возможны без участия государства в роли частного партнера.

Создание уникальных конкурентных преимуществ в условиях обостряющейся конкуренции на мировом рынке становится для отечественных предприятий всё более актуальным [4]. Опыт передовых экономик показывает, что создание таких преимуществ напрямую

зависит от возможности реализации в стране инновационной деятельности со стороны государства и поддержка отечественной экономики государством на правах частного партнёрства. Под инновационной, в данном случае, понимается деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение её функционирования при поддержке как на законодательном так и на финансовом уровне со стороны государства [6].

Задачами государственного управления в сфере интеллектуальной собственности на современном этапе общественного развития в России являются реализация результатов интеллектуальной деятельности в массовом производстве, а также в различных сферах деятельности; гармонизация системы отношений между ведущими субъектами сферы интеллектуальной собственности (государством, бизнесом и автором) в интересах развития национальной инновационной экономики [8, с. 112].

Государственная политика в области интеллектуаль-

ной собственности заключается в совершенствовании имеющихся возможностей, создании механизмов их реализации в системе конкретных мер по повышению конкурентоспособности отечественного производства, без которого российское производство не может быть конкурентным на международном уровне [10, с. 517].

В современных условиях реализация инновационных проектов уже не может быть полностью связана с бюджетным финансированием, возможности которого в последнее время резко сократились, что во многом зависит от привлечения к таким проектам бизнеса и от его спроса на инновационные разработки, а также зависимость бюджета от продажи нефти и газа [12, с. 280]. В сложившихся условиях государство вынуждено искать новые пути привлечения дополнительных финансовых ресурсов в бюджет и не только за счет увеличения налогового бремени, таким выходом из сложившейся ситуации не сменено может стать ГЧП как возможность поддержки отечественных производителей и получения стабильного дохода ввиду части прибыли в зависимости от участия, а также это возможность реализовать наиболее значимые, но менее доходные социальные проекты [14, с. 37].

В XXI веке прирост производительности труда и ВВП в развитых странах обеспечивается в основном за счет выпуска и реализации наукоёмкой продукции и услуг. Инновационный процесс из «точечного» экономического явления постепенно превратился в доминанту экономического развития [16, с. 368].

Востребованность инновационного пути развития отечественной экономики стала более ясной с наступлением кризиса 2013-2018 года, когда возникли проблемы на традиционном для России сырьевом рынке.

На мировом рынке наукоёмкой продукции удельный вес принадлежит США – 36-40 %, Японии – около 30 %, Германии – 16 %, Китаю – 6 %, России – 0,3-0,5 %. К сожалению, в России лишь 8 % роста ВВП достигается за счет инновационного сектора.

Сегодня доля инновационно-активных предприятий по России составляет 8,5 %, а для 100 крупных (с годовым оборотом свыше 100 млн. долл.) компаний этот показатель равен 39 %. Необходимость же государственно-частного партнерства в инновационной сфере вызвана тем, что сама инновационная деятельность не является предпринимательской в чистом виде [20].

Можно отметить важнейшую роль ГЧП:

- механизм создания добавочной стоимости (доля ИС может достигать 10-15% от цены реализуемой продукции);
- средство капитализации активов предприятий

и организаций (через нематериальные активы и участие государства);

- как инвестиционный ресурс (где под залог ИС предоставляются кредиты, займы и банковские гарантии).

Также одной из основных проблем является отсутствие универсальных специалистов-посредников, являющихся профессиональными участниками такого рынка, в компетенцию которых будут входить вопросы стратегии формирования и коммерциализации ИС, способы и формы правовой охраны и последующей защиты ИС, стратегии в отношении персонала [22, с. 535]. В данном случае роль и поддержка государства очевидна так как оно может создавать дополнительные бюджетные места для таких специалистов с гарантией и обязательным их трудоустройством на предприятия и проекты в которых государство выступает в роли частного партнера [1].

Усиления роли ИС в экономике можно определить по формуле

$$РИС = ГС + ЧИ, \text{ где (1)}$$

РИС – уровень усиление интеллектуальной собственности в экономике;

ГС - Государственный ресурс;

ЧП - частная инициатива.

Необходимым и обязательным условием успеха в развитии экономики ИС выступает эффективное государственное регулирование, которое предполагает следующие направления деятельности в этой сфере:

- централизованная по горизонтали и вертикали система государственного администрирования процессами в целях снижения барьеров развития использования результатами интеллектуальной деятельности (РИД);
- система учета НИОКТР и распределения исключительных прав на РИД, полученных при бюджетном финансировании;
- система индикаторов и показателей оценки результативности науки и выполнения государственных контрактов;
- управление правами государства на РИД;
- государственное стимулирование и обеспечение инновационной активности за счет соблюдения баланса интересов «автор-заказчик- исполнитель» при бюджетировании НИОКТР.

Государство должно выступать во-первых в роли гаранта, во вторых принять на себя часть риска, особенно на первых стадиях любого проекта или частного партнерства, что делает такое участие государства наиболее значимым и более эффективным и дает определенные гарантии участникам проектов [3].

В утвержденной 17 ноября 2008 года распоряжением Правительства Российской Федерации №1662-р Концепции долгосрочного социально экономического развития РФ на период до 2020 года указано, что одним из стратегических направлений такого развития является государственно-частное партнерство в инновационной сфере. Которое не было реализованы в полном объеме поставленные задачи. Так среднегодовой рост ВВП в 2014-2018 годах составил лишь 0,5%. При запланированном 6,5%, а в 2019-2020 годах рост, согласно прогнозу Минэкономразвития, составил 1,3- 1,7%. Что так же ниже прогнозируемого результата.

Ускорение экономики ожидается только с 2021 года, до 3,1-3,3%, но при условии реализации обширной программ связанных с улучшения делового климата, снижения административных барьеров для бизнеса, цифровизации экономики, по нашему мнению такой подъем может быть реализован также за счет программы государственного частного партнерства [5].

К 2020 году по сравнению с 2012 годом реальный ВВП должен был вырасти на 64-66%, следовало из разработанной концепции. Но фактическая динамика ВВП с 2012 года, дает другие результаты в 2013-2019 годах он вырос только на 5,8%.

К сожалению, в это период наблюдалась тенденция снижения роста доходов населения с 2012 года к 2019 года фактические располагаемые доходы населения России сократились примерно более чем на 5%. Такая же тенденция наблюдалась и в среднем классе к концу 2019 началу 2020 года к нему можно отнести не более 38% россиян, что тоже имеет тенденцию к снижению по сравнению с периодами до 2010г. При этом полностью соответствуют всем критериям среднего класса лишь 10,3 млн. человек, или 7,5% по всей стране [7, с. 30]. Однако по подсчетам ведущих финансистов Альфа- Банка также наблюдается тенденция к снижению, но по их расчетам доля среднего класса в России составляет в среднем 30% населения приблизительно 45 млн. человек.

Средний уровень обеспеченности жильем к 2020 году должен был достигнуть 28–35 кв. м на человека (или около 100 кв. м на среднестатистическую семью). Однако по данным Росстата, в среднем на одного человека приходится 25,8 кв. м жилья.

Концепция также предусматривала перераспределение бюджетной средств в зависимости от уровней бюджета в пользу расходов на развитие человеческого потенциала – с 8,6% от ВВП в 2020 году. В частности, расходы на здравоохранение должны были увеличиться с 3,6% ВВП до 5-5,5%, на образование – с 4 до 5-6% ВВП [18].

В настоящее время в Российской Федерации в качестве сторон государственно- частного партнёрства в реализации инновационной деятельности выступают [9, с. 222]:

- государство, в лице органов государственной власти различного уровня.
- частный партнёр, к ним можно отнести юридических и физических лиц, осуществляющих свою деятельность на основе рыночной экономики с целью извлечения прибыли;
- научные организации, предназначенные для разработки инновации, в лице является высшее учебное заведение, НИИ и лабораторий.

Можно выделить с точки зрения мировой практики признаки государственно- частного партнёрства [11]:

- равные права участников и партнёров;
- обязательное наличие договорных отношений для снижения рисков, регламентирующих взаимоотношения партнёров;
- наличие чётко определённых интересов государства, которые формулируются до подписания партнёрского договора;
- определение у участников, точно обозначенных целей, задач, и уровня участия;
- распределение рисков прибылей и убытков в зависимости от доли и уровня участия.

В разработанном Министерством экономического развития Российской Федерации проекте федерального закона № 238827-6 «Об основах государственно- частного партнёрства в Российской Федерации» было установлено, что государственно-частное партнёрство – «это взаимодействие публичного партнёра (органа представляющего интересы государства), с одной стороны, и частного партнёра, с другой стороны, осуществляемое на основании заключённого по результатам конкурсных процедур соглашения о государственно-частном партнёрстве, направленное на повышение качества и обеспечение доступности предоставляемых услуг населению, а также на привлечение в экономику частных инвестиций, стороны соглашения принимают на себя оговоренные в нём обязательства» [13].

Реализация проектов будет касаться не только инновационной сферы, но и социальной и образовательной (потребность в новых кадрах, специалистах, программах дополнительного профессионального образования, повышения квалификации и профессиональной переподготовки), и сферы регионального развития субъектов Российской Федерации на основе приоритетных местных экономических интересов, что будет содействовать снижению бюджетной зависимости от экспорта энергоносителей, политике импортозамещения и решению других актуальных задач в сфере экономики.

Большинство международных организаций, входящих в ООН, включило в свою деятельность существенную экологическую составляющую, которая ориентирована на переход к устойчивому развитию.

Концепция устойчивого развития, представляет собой баланс интересов поколений.

Концепция устойчивого развития возникает как новая парадигма глобальной социальной жизни человека, способная стать направляющим вектором глобального перехода цивилизации к новым форматам развития.

Для устойчивого развития необходим рост. По версии Всемирного банка, главными показателями устойчивости являются как «истинные нормы инвестиций в стране», так и «истинные темпы сбережений». Таким образом, можно сказать, что устойчивое развитие экономики России невозможно без соблюдения требований мировых сообществ.

Данная концепция возникла в результате объединения экономической, социальной и экологической точек зрения. Экономический подход основан на теории максимального потока совокупного дохода, автором которого является Линдаля Хикс- Линдаль, Суть концепции - оптимальное использование всех видов ресурсов, природо-, материало-, энергосберегающих технологий, создание экологически чистой продукции, снижение затрат, активное уничтожение и переработка отходов.

Социальную составляющую, ориентирована на человека и на поддержание стабильности культурных и социальных систем, уменьшение разрушительных конфликтов между гражданами. Основой этой составляющей является справедливое разделение существующих благ.

Культурная составляющая или культурный капитал, использует практику устойчивого развития, которая существует в не доминирующих культурах, то есть современное общество должно проводить политику эффективных решений, которая учитывает исторический мировой опыт и опыт, и историю конкретного государства являющейся основой межпоколенной справедливости, поскольку человек является субъектом развития, а не его объектом.

Мероприятия по устойчивому развитию экономики направлены на расширение участие человека в процессах, которые создают его жизнедеятельность, способствовать принятию решения, контролировать их выполнение.

С точки зрения экологии устойчивое развитие должно обеспечить целостность физических и биологиче-

ских природных систем. Наибольшее значение имеет работа экосистем - от этого зависит глобальная стабильность всей нашей биосферы. Переход к устойчивому развитию дает возможность постепенно восстановить естественные экосистемы до такого уровня, который бы гарантировал стабильность окружающей среды, что возможно можно достичь усилиями всего человечества, но начинать движение к данной цели каждая страна должна самостоятельно.

Устойчивое социальное развитие: повышение уровня доходов, воспроизводство человеческих ресурсов.

Особое значение приобретает управление интеллектуальной собственностью в условиях неопределенности и рисков при создании системы устойчивого развития и государственного частного партнерства.

Соглашение о ГЧП должно содержать условие о передаче одной сторон или обеими сторонами результатов интеллектуальной деятельности средств индивидуализации, необходимых для исполнения соглашения.

Объект государственно-частного партнёрства изначально находится в государственной или муниципальной собственности и передаётся в собственность частному партнёру на срок, ограниченный началом эксплуатационной стадии, срок действия договора или без ограничения срока. ГЧП в сфере интеллектуальной собственности представляет собой передачу права использования (исключительного права) в отношении объектов интеллектуальной собственности публичным образованием или государственным учреждением частному лицу.

Варианты данных ГЧП могут быть классифицированы в зависимости от прав частного инвестора на объекты интеллектуальной собственности.

В ходе реализации ГЧП может происходить развитие практико- ориентированных научных направлений, формирование мест практики для студентов университетов, создание новых результатов интеллектуальной деятельности.

Вариантом ГЧП также выступает создание совместных предприятий под инновационный проект. Государственный и частный партнёр объединяют свои усилия, принимая взаимную ответственность за внедрение и реализацию инновации. При этом создаётся новая компания или разделяется право собственности на уже существующую компанию. Происходит передача исключительного права на результат интеллектуальной деятельности частному лицу – вновь созданной или реорганизованной компании. Данное лицо использует интеллектуальную собственность по усмотрению соз-

давших его сторон ГЧП, в связи с чем возникает задача согласования интересов государственного и частного партнёров.

Государственный и частный партнёр могут иметь различные интересы по коммерциализации интеллектуальной собственности. В то же время, при правильном распределении ролей партнёрство обеспечивает максимальные возможности для реализации интересов всех участников взаимодействия вследствие объединения ресурсов.

Для эффективного развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере необходимо, кроме четкой спецификации прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности, обеспечение ее действенной защиты.

1. Юридическая защита прав частной собственности.

2. Четкая спецификация прав собственности, особенно в сфере интеллектуальной собственности.
3. Разработка системы законодательных и подзаконных актов, регулирующих отношения в сфере интеллектуальной собственности.
4. Государственная политика, устанавливающая прозрачные «правила игры» применительно к мелкой, средней и крупной частной собственности.
5. Меры по легитимации крупной частной собственности, что должно повысить возможности собственника.

Также необходима разработка долгосрочной государственной стратегии в области интеллектуальной собственности, что позволит осуществить системный подход к выработке государственной политики в сфере интеллектуальной собственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. No 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» // Собрании законодательства Российской Федерации. 1996. No 35. от 26 августа. ст. 4137.
2. Федеральный закон No 22428.09.2012 года «Об инновационном центре «Сколково».
3. Федеральный закон от 13.07.15 ФЗ-224 «О государственно-частном партнерстве».
4. Утверждённая 17 ноября 2008 года распоряжением Правительства Российской Федерации No1662-р Концепции долгосрочного социально экономического развития РФ на период до 2020 года указано, что одним из стратегических направлений такого развития является государственно-частное партнёрство в инновационной сфере. Однако, в настоящее время данная концепция не дала ожидаемых результатов, поскольку на первом этапе до 2012 года предполагалось создание базовых нормативных документов и начало их реализации. Однако в 2008 году из-за глобального финансового кризиса цели концепции во многом стали нереализуемыми уже на старте;
5. Министерство экономического развития Российской Федерации проекте федерального закона No 238827-6 «Об основах государственно-частного партнёрства в Российской Федерации»;
6. Распоряжение Правительства РФ от 07.06.2006 N 838-р (ред. от 11.11.2006) «Об утверждении сводного плана мероприятий по реализации основных положений Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации 2006 года» // Собрание законодательства РФ. 2006. No 25. от 19 июня. ст. 2747.;
7. Андрианова В.Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции. // Экономика, 2008. С. 326. Глазьев, С.Ю. Управление развитием, фактор устойчивого экономического роста // Проблемы теории и практики управления 2010. No 4.
8. Бобина И.С., Чибисов О.В. Индикаторы социальной составляющей устойчивого развития на национальном уровне. Альманах мировой науки. 2019. No 1 (27).
9. В поисках нового метода изучения экономической мысли Чибисова Е.И. Историко-экономические исследования. 2017. Т. 18. No 1.
10. Голубев Г.Н., Данилов-Данильян В.И. Еще раз об основе устойчивого развития природы и общества // Вестник РАН. 2014. Т. 65. No 6.
11. Громова Е.А. Государственно-частное партнерство в цифровую эру: поиск оптимальной правовой формы. Государственно-частное партнерство в цифровую эру: поиск оптимальной правовой формы // сайт <https://urfac.ru/?p=1125>.
12. Интервенционизм в экономике. Российский кейс недавней экономической истории. Чибисова Е.И., Чибисов О.В., Попов Г.Г. Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. No 3.
13. Коптюг В.А. Конференция ООН по окружающей среде и развитию (Рио- де-Жанейро, 1992 г.) // Информационный обзор. Новосибирск: СО РАН, 1992.
14. Кузнецова Е. - Стратегическая концепция устойчивого развития экономики // Проблемы теории и практики управления. 2007.No3.
15. Нуреев Р.М. Экономическая теория курс микроэкономики // Традиционная экономика 2016.
16. Овчинников Г.П., Яковлева Е.Б. Макроэкономика // Бизнес-Пресса, 2012.
17. Панфилова Т.В. Ценности глобализованного мира: общечеловеческие или обесчеловеченные? // Философия и общество 02/2014.
18. РБК: <https://www.rbc.ru/economics>.
19. Чибисова Е.И., Попов Г.Г. Интервенционизм в экономике. Российский кейс недавней экономической истории Российское предпринимательство Том 17, Номер 3 (Февраль 2016).

20. Чибисова Е.И., Чибисов О.В. Научные исследования. 2018: теоретическая часть: монография. Раздел 5. Теоретические исследования в области культурологии 100 «Формирования, сохранения и использования интеллектуального капитала России» Год издания: 2018 ISBN 978-5-6040971-1-3 Издатель: Р.А. СОВА Категория: монографии Область наук: Многопрофильные издания.
21. Oleg Valeryevich Chibisov, Elena Ivanovna Chibisova Improvement of Corporate Operations in Inventory Management International Journal of Applied Business and Economic Research ISSN: 0972-7302 available at <http://www.serialsjournal.com>, Serials Publications Pvt. Ltd. Volume 15 Number 8 2017.
22. Online payments market from the global and russian viewpoint: the main problems and perspectives of e- commerce Bondarenko T.G., Soltakhanov A.U., Chibisova E.I., Chibisov O.V. В сборнике: 5th International Multidisciplinary Scientific Conference on social sciences and arts SGEM 2018 Conference proceedings. 2018.

© Чибисов Олег Валерьевич (79250504296@ya.ru), Чибисова Елена Ивановна.

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российская государственная академия интеллектуальной собственности

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ И ИННОВАЦИОННЫХ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Шаповалова Вера Николаевна

*К.э.н., доцент, Российская таможенная академия
gorchakmarina@mail.ru*

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF INVESTMENT AND INNOVATION FACTORS ON THE LEVEL OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

V. Shapovalova

Summary: The article selects investment and innovation factors that influence one of the indicators of socio-economic development of the region. A correlation-regression model is constructed. It is used to assess the impact of investment and innovation factors on the level of socio-economic development of the region. The Nizhny Novgorod region is taken as the study region. The model reveals the degree of influence of the identified factors on the level of socio-economic development of the Nizhny Novgorod region.

Keywords: correlation analysis, innovations, investments, socio-economic development.

Аннотация: В статье проведен отбор инвестиционных и инновационных факторов, оказывающих влияние на один из показателей социально-экономического развития региона. Построена корреляционно-регрессионная модель. С ее помощью оценивается влияние инвестиционных и инновационных факторов на уровень социально-экономического развития региона. В качестве исследуемого региона берется Нижегородская область. Модель выявляет степень влияния выявленных факторов на уровень социально-экономического развития Нижегородской области.

Ключевые слова: корреляционный анализ, инновации, инвестиции, социально-экономическое развитие.

На социально-экономическое развитие регионов оказывают влияние различные факторы: экологическая обстановка, природно-климатические условия, политическая ситуация в регионе, уровень преступности, наличие и качество жилья, уровень потребительских цен, уровень заработной платы, система здравоохранения, а также инновационное и инвестиционное развитие региона.

Для того чтобы выявить зависимость уровня социально-экономического развития региона от инвестиционных и инновационных показателей, на основе корреляционного анализа, необходимо провести отбор инвестиционных и инновационных факторов, оказывающих влияние на один из показателей социально-экономического развития региона. Поскольку одним из главных индикаторов социально-экономического развития территорий является ВРП на душу населения, то для выявления зависимости данный показатель будет использован в качестве результативного признака. В качестве факторных признаков будут использованы показатели инвестиционного и инновационного развития региона. Для определения и оценки взаимосвязей этих показателей следует провести корреляционно-регрессионный анализ, который позволит количественно выразить взаимосвязь между показателями.

Для наиболее точного анализа и отбора инвестиционных и инновационных факторов, оказывающих наибольшее влияние на уровень социально-экономического развития, проведем корреляционно-регрессионный анализ для Нижегородской области и Приволжского федерального округа в целом.

Проведем отбор инвестиционных факторов, оказывающих наибольшее влияние на уровень ВРП на душу населения Нижегородской области и ПФО.

В таблице 1 представлена динамика значений результативного показателя и инвестиционных факторов Нижегородской области и ПФО за период с 2011 по 2018 гг.

Как можно заметить по таблице, объем ВРП на душу населения, как по Нижегородской области, так и по ПФО в целом имел тенденцию к увеличению. Динамика всех показателей инвестиционного развития в течение рассматриваемого периода была различна.

Результаты корреляционного анализа для выявления тесноты связи между инвестиционными факторами региона и уровнем ВРП на душу населения Нижегородской области и ПФО представлены в таблице 2.

Таблица 1

Динамика значений результативного показателя и инвестиционных факторов Нижегородской области и ПФО за период с 2011 по 2019 гг. (составлено автором)

Год	ВРП на душу населения, руб. Y		Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб. X1		Сумма поступивших иностранных инвестиций на душу населения, долл. США, X2		Сумма изъятых иностранных инвестиций на душу населения, долл. США, X3	
	Нижегородская обл.	ПФО	Нижегородская обл.	ПФО	Нижегородская обл.	ПФО	Нижегородская обл.	ПФО
2011	196792,5	236240	57901,0	61565	351,1	168,06	213,8	196,91
2012	255722,7	263976	67938,0	57044	300,0	176,41	200,3	142,45
2013	281581,1	284810	72991,0	64340	318,5	199,60	126,5	142,14
2014	308152,1	308995	75173,0	80208	325,6	169,14	280,1	178,60
2015	338304,4	339075	71991,0	82956	288,5	220,93	212,3	250,59
2016	356725,8	348227	73300,0	82215	218,3	193,07	168,4	102,81
2017	388808,8	372654	76671,0	82084	224,4	215,98	251,9	91,63
2018	410365,0	392652	80332,0	83738	250,5	230,36	233,3	201,04

Таблица 2

Результаты корреляционного анализа тесноты связи между инвестиционными факторами и ВРП на душу населения Нижегородской области и ПФО (составлено автором)

Регион	Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб. X1Y	Сумма поступивших иностранных инвестиций на душу населения, долл. США, X2Y	Сумма изъятых иностранных инвестиций на душу населения, долл. США, X3Y
Нижегородская область	0,905	-0,845	0,254
ПФО	0,890	0,820	-0,105

Корреляционный анализ данных факторов показал, что ВРП на душу населения Нижегородской области имеет прямую тесную связь с инвестициями в основной капитал на душу населения ($r_{yx1} = 0,905$), а также существенную обратную связь с поступившими в регион иностранными инвестициями ($r_{yx2} = -0,845$). Фактор X3 имеет слабую прямую связь с зависимой переменной ($r_{yx3} = 0,254$), а значит – данный фактор не оказывает значительного влияния на ВРП на душу населения, как на один из показателей социально-экономического развития региона. Поэтому данный фактор нецелесообразно использовать в модели регрессии.

ВРП на душу населения ПФО имеет прямую тесную связь с инвестициями в основной капитал на душу населения ($r_{yx1} = 0,890$), а также с поступившими иностранными инвестициями ($r_{yx2} = 0,820$). С изъятими из ПФО иностранными инвестициями ($r_{yx3} = -0,105$) результативный показатель имеет слабую обратную связь. Данный фактор не оказывает значительного влияния на ВРП на душу населения, как на один из показателей социально-экономического развития, поэтому его нецелесообразно включать в модель регрессии.

Оценим значимость модели регрессии и ее параме-

тров для Приволжского федерального округа. Статистическая значимость уравнения регрессии определяется с помощью F-критерия Фишера. $F_{крит} = (0,05; 2; 8-2-1) = 5,79$. В данном случае $F_{расч} (37,08) > F_{крит} (5,79)$, поэтому уравнение регрессии является значимым.

Для оценки значимости параметров уравнения регрессии используется расчет t-критерия Стьюдента. В данном случае: $t_{крит} = (0,05; 8-2-1) = 2,57$, $t_{|a1|} = 4,19$, $t_{|a2|} = 3,05$. Так как $t_{a1} > t_{крит}$, $t_{a2} > t_{крит}$, то параметры a_1 , a_2 являются статистически значимыми, а это значит, что их можно включить в модель линейной регрессии.

Зависимость между ВРП на душу населения Нижегородской области и инвестиционными факторами выражается уравнением регрессии:

$$Y_{\text{Ниж.}} = 34903,5 + 6,5 * x_1 - 652,9 * x_2,$$

где $Y_{\text{Ниж.}}$ - ВРП на душу населения Нижегородской области, рублей;

x_1 - Инвестиции в основной капитал на душу населения, рублей;

x_2 - Сумма поступивших иностранных инвестиций на душу населения в Нижегородскую область, долл. США.

Оценим значимость модели и ее параметров. Уравнение регрессии является значимым, так как $F_{расч} (25,62) > F_{крит} (5,79)$. Параметры a_1, a_2 являются статистически значимыми и могут быть включены в модель линейной регрессии, так как $t_{a1} (3,67) > t_{крит} (2,57), t_{a2} (2,58) > t_{крит} (2,57)$. Зависимость между ВРП на душу населения ПФО и инвестиционными факторами выражается следующим уравнением регрессии:

$$Y_{пфо} = -98273,4 + 3,0 * x_1 + 981,8 * x_2,$$

где $Y_{пфо}$ - ВРП на душу населения ПФО, рублей;

x_1 - Инвестиции в основной капитал на душу населения ПФО, рублей.

x_2 - Сумма поступивших иностранных инвестиций на душу населения в ПФО, долл. США.

Далее проведем отбор инновационных факторов, оказывающих наибольшее влияние на уровень ВРП на душу населения Нижегородской области и ПФО. В таблице 3 представлены исходные данные для построения модели регрессии, выражающей зависимость между

ВРП на душу населения Нижегородской области, ПФО и инновационными факторами развития региона за период с 2011 по 2018 гг.

Как можно заметить из таблицы, динамика всех показателей инновационного развития в течение рассматриваемого периода была различна. Однако значения всех показателей по итогам 2018 года значительно превышали значения 2011 года.

Результаты корреляционного анализа для выявления тесноты связи между инновационными факторами региона и уровнем ВРП на душу населения Нижегородской области и ПФО представлены в таблице 4.

Корреляционный анализ данных факторов показывает, что ВРП области на душу населения Нижегородской области имеет прямую связь со всеми рассматриваемыми факторами инновационного развития региона. Однако тесную связь результирующий показатель имеет с фактором Х4 (коэффициент корреляции $r_{yx4} = 0,955$) и с фактором Х6 (коэффициент корреляции $r_{yx4} = 0,977$). Это

Таблица 3

Исходные данные для построения модели регрессии, выражающей зависимость между ВРП на душу населения Нижегородской области и ПФО и инновационными факторами за период с 2011 по 2019 гг.

(составлено автором)

Период	ВРП на душу населения, руб. Y		Затраты на научные исследования и разработки на душу населения, руб., X4		Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, чел., X5		Объем инновационных товаров, работ, услуг на душу населения, руб., X6	
	Нижегородская обл.	ПФО	Нижегородская обл.	ПФО	Нижегородская обл.	ПФО	Нижегородская обл.	ПФО
2011	196792,5	236240,2	10995,2	3053,0	39902,0	101579,0	39750,3	26230,1
2012	255722,7	263976,2	13533,1	3666,4	40882,0	114204,0	59006,8	31929,5
2013	281581,1	284810,4	13187,6	3839,9	41513,0	114013,0	60848,0	37951,6
2014	308152,1	308995,4	17892,3	4258,9	39703,0	107656,0	45827,4	39695,3
2015	338304,4	339075,0	20117,8	4652,2	39961,0	107679,0	55695,4	40401,7
2016	356725,8	348226,8	23938,3	4984,8	41427,0	104304,0	53418,5	41107,5
2017	388808,8	372653,7	23552,0	5465,7	40404,0	104885,0	94979,2	47579,5
2018	410365,0	392652,4	24000,7	5607,2	40819,0	104916,0	95618,1	60505,7

Таблица 4

Результаты корреляционного анализа тесноты связи между инновационными факторами и ВРП на душу населения Нижегородской области и ПФО

(составлено автором)

Регион	Затраты на научные исследования и разработки на душу населения, руб., X4Y	Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, чел., X5Y	Объем инновационных товаров, работ, услуг на душу населения, руб., X6Y
Нижегородская область	0,955	0,196	0,977
ПФО	0,995	-0,301	0,928

свидетельствует о том, что при увеличении значений данных показателей инновационной активности, произойдет увеличение объема ВРП на душу населения. Фактор Х5 (численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками) имеет слабую связь с зависимой переменной ($r_{yx5} = 0,196$), а следовательно, он не может быть включен в модель регрессии. Инновационный фактор Х5 не оказывает значительного влияния на ВРП на душу населения, как на один из показателей социально-экономического развития региона.

ВРП области на душу населения ПФО как и у Нижегородской области имеет прямую и тесную связь с фактором Х4 (коэффициент корреляции $r_{yx4} = 0,995$) и с фактором Х6 (коэффициент корреляции $r_{yx6} = 0,928$) Это свидетельствует о том, что при увеличении значений данных показателей инновационной активности произойдет увеличение объема ВРП на душу населения. Фактор Х5 (численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками) имеет слабую и обратную связь с зависимой переменной ($r_{yx5} = -0,301$), а следовательно, данный фактор не может быть включен в модель регрессии.

Исходя из данных, можно заметить, что $F_{крит} = (0,05; 2; 8-2-1) = 5,79$, а $F_{расч} (520,08)$, поэтому уравнение регрессии является значимым. Параметры a_4 и a_6 являются статистически значимыми и должны быть включены в модель линейной регрессии, так как $t_{a4}(5,85) > t_{крит}(2,57)$, $t_{a6}(9,3) > t_{крит}(2,45)$.

Зависимость между ВРП на душу населения Нижегородской области и статистически значимыми инновационными факторами выражается следующим уравнением линейной регрессии:

$$Y_{Ниж.} = 35972,7 + 5,3 * x_4 + 3,2 * x_6,$$

где $Y_{Ниж.}$ - ВРП на душу населения Нижегородской области, рублей;

x_4 - затраты на научные исследования и разработки на душу населения, рублей;

x_6 - объем инновационных товаров, работ, услуг на душу населения, рублей.

Оценим значимость модели и ее параметров. Уравнение регрессии является значимым, так как $F_{расч} (604,43) > F_{крит} (5,79)$. Параметры a_4 и a_6 являются статистически значимыми и должны быть включены в модель линейной регрессии, так как $t_{a4}(8,8) > t_{крит}(2,57)$, $t_{a6}(2,76) > t_{крит}(2,45)$.

Зависимость между ВРП на душу населения ПФО и статистически значимыми инновационными факторами выражается следующим уравнением линейной регрессии:

$$Y_{ПФО} = 61132,5 + 46,4 * x_4 + 1,2 * x_6,$$

где Y - ВРП на душу населения ПФО, рублей;

x_4 - затраты на научные исследования и разработки на душу населения, руб.;

x_6 - объем инновационных товаров, работ, услуг на душу населения, руб.

Оценим совокупное влияние данных инвестиционных и инновационных факторов на резульативный показатель. Можно сделать вывод, что уравнение регрессии является статистически значимым, поскольку $F_{расч} (3077,6) > F_{крит} = (0,05; 4; 8-4-1) = 9,12$. Так как $t_{|a1|}(4,77) > t_{крит}(3,18)$, р-значение $(0,018) < 0,05$, $t_{|a2|}(6,29) > t_{крит}(3,18)$, р-значение $(0,008) < 0,05$, $t_{|a4|}(20,99) > t_{крит}(3,18)$, р-значение $(0,0002) < 0,05$, $t_{|a6|}(15,72) > t_{крит}(3,18)$, р-значение $(0,0006) < 0,05$, то данные параметры являются статистически значимыми.

Уравнение совокупного влияния статистически значимых инвестиционных и инновационных факторов на показатель социально-экономического развития Нижегородской области выглядит следующим образом:

$$Y_{Ниж.} = -111211,8 + 1,2 * x_1 + 226,8 * x_2 + 7,1 * x_4 + 2,6 * x_6,$$

По результатам регрессионного анализа для Приволжского федерального округа, можно сделать вывод, что уравнение регрессии является статистически значимым, поскольку $F_{расч} (2908,11) > F_{крит} (9,12)$. Так как $t_{a1}(6,56) > t_{крит}(3,18)$, р-значение $(0,0072) < 0,05$, $t_{a2}(3,42) > t_{крит}(3,18)$, р-значение $(0,04) < 0,05$, $t_{a4}(21,9) > t_{крит}(3,18)$, р-значение $(0,0002) < 0,05$, $t_{a6}(4,68) > t_{крит}(3,18)$, р-значение $(0,02) < 0,05$, то есть, данные параметры являются статистически значимыми.

Уравнение совокупного влияния статистически значимых инвестиционных и инновационных факторов на показатель социально-экономического развития ПФО выглядит следующим образом:

$$Y_{ПФО} = 26728,79 + 0,62 * x_1 + 143,79 * x_2 + 41,26 * x_4 + 0,82 * x_6,$$

В таблице 5 представлены уравнения регрессии, выражающие зависимость ВРП на душу населения Нижегородской области от инвестиционных и инновационных факторов развития региона.

Коэффициент регрессии в линейной модели показывает, на сколько абсолютных единиц в среднем изменится резульативный показатель при изменении показателя фактора на одну абсолютную единицу. Так, рост всех показателей инвестиций и инноваций по Нижегородской области приводит к росту ВРП на душу населения.

Коэффициент регрессии a_1 в уравнении регрессии, выражающей зависимость между ВРП на душу населения

Результаты построения моделей зависимости социально-экономического развития Нижегородской области от инвестиционных и инновационных факторов

(составлено автором)

Группа независимых факторов	Уравнение модели	Коэффициенты модели					Коэффициенты эластичности			
		b	a_1	a_2	a_4	a_6	ε_1	ε_4	ε_6	
Инвестиционные факторы	$Y_{\text{Ниж.}} = 34903,5 + 6,5 * x_1 - 652,9 * x_2$	34903,5	6,5	-652,9	-	-	147,6	-58,6	-	-
Инновационные факторы	$Y = 35972,7 + 5,3 * x_4 + 3,2 * x_6$	35972,7	-	-	5,3	3,2	-	-	30,8	57,9
Инвестиционные и инновационные факторы	$Y_{\text{Ниж.}} = -111211,8 + 1,2 * x_1 + 226,8 * x_2 + 7,1 * x_4 + 2,6 * x_6$	-111211,8	1,2	226,8	7,1	2,6	27,6	20,4	41,3	45,7

ния Нижегородской области от инвестиционных факторов, показывает, что на 6,5 рублей увеличится объем ВРП на душу населения Нижегородской области при увеличении инвестиций в основной капитал на душу населения на 1 рубль. Исследуя уравнение регрессии, выражающее влияние группы инновационных факторов на результативный показатель, следует отметить, что при увеличении на 1 рубль затрат на научные исследования и разработки на душу населения, а также объема инновационных товаров, работ и услуг, объем ВРП на душу населения Нижегородской области увеличится на 5,3 и 3,18 рублей, соответственно. При исследовании совокупного влияния отобранных инвестиционных и инновационных факторов на уровень социально-экономического развития региона, можно сделать следующие выводы: при увеличении на 1 рубль инвестиций в основной капитал на душу населения, затрат на научные исследования и разработки на душу населения, а также объема инновационных товаров, работ и услуг на душу населения, объем ВРП на душу населения Нижегородской области увеличится на 1,2, 7,1 и 2,6 рублей, соответственно. При увеличении на 1 долл. США суммы поступивших иностранных инвестиций, ВРП на душу населения Нижегородской области увеличится на 226,8 рублей.

Изменения отдельных факторов в правой части уравнения по-разному влияют на величину ВРП на душу населения. Чувствительность ВВП к изменению отдельных факторов измеряется с помощью коэффициента эластичности, который рассчитывается согласно формуле:

$$\varepsilon = a_i * \frac{X_{i \text{ ср.}}}{\text{ВРП на душу населения ср.}} * 100\%$$

где i – обозначает один из независимых факторов;

a_i – коэффициенты в уравнении, соответствующие фактору i ;

$X_{i \text{ ср.}}$ – среднее значение соответствующего фактора в течение всего периода анализа;

ВРП на душу населения ср – среднее значение ВВП за весь период анализа.

Результаты расчета значений коэффициентов эластичности ВРП на душу населения Нижегородской области представлены в таблице 5. Коэффициент эластичности в уравнении регрессии, показывающей влияние инвестиционных факторов на ВРП на душу населения, свидетельствует о том, что при увеличении инвестиций в основной капитал на 1%, ВРП на душу населения Нижегородской области в среднем увеличится на 147,6%, что свидетельствует о значительном влиянии данного показателя на уровень социально-экономического развития региона. При увеличении суммы поступивших иностранных инвестиций на 1%, ВРП на душу населения Нижегородской области в среднем изменится на 58,6%, Коэффициенты эластичности в уравнении регрессии, свидетельствуют о том, что при увеличении изменении затрат на научные исследования и разработки, объемов инновационных товаров, работ, услуг на душу населения на 1%, объем ВРП на душу населения в среднем изменится на 30,8% и 57,9%, соответственно. Исходя из итоговой модели регрессии, можно сделать следующий вывод. При изменении инвестиций в основной капитал на 1%, на 27,6% в среднем изменится ВРП на душу населения Нижегородской области. При изменении суммы поступивших иностранных инвестиций на 1%, на 41,3% в среднем изменится ВРП на душу населения Нижегородской области. При изменении затрат на научные исследования и разработки на 1% и при увеличении на 1% объемов инновационных товаров, работ и услуг на одного человека, ВРП на душу населения увеличится на 45,7%.

В таблице представлены уравнения регрессии, выражающие зависимость ВРП на душу населения Приволжского федерального округа от инвестиционных и инновационных факторов развития региона.

Коэффициент регрессии a_1 в уравнении регрессии, выражающей зависимость между ВРП на душу населения ПФО от инвестиционных факторов, показывает, что на 3 рубля увеличится объем ВРП на душу населения

Таблица 6

Результаты построения моделей зависимости социально-экономического развития ПФО от инвестиционных и инновационных факторов

(составлено автором)

Группа независимых факторов	Уравнение модели	Коэффициенты модели					Коэффициенты эластичности			
		b	a_1	a_2	a_4	a_6	ε_1	ε_4	ε_6	
Инвестиционные факторы	$Y_{\text{пoo}} = -98273,4 + 3,0 * x_1 + 981,8 * x_2$	-98273,4	3,0	981,8	-	-	70,2	60,7	-	-
Инновационные факторы	$Y_{\text{пoo}} = 61132,5 + 46,4 * x_4 + 1,2 * x_6$	61132,5	-	-	46,4	1,2	-	-	64,7	16,1
Инвестиционные и инновационные факторы	$Y_{\text{пoo}} = 26728,8 + 0,6 * x_1 + 143,8 * x_2 + 41,3 * x_4 + 0,8 * x_6$	26728,8	0,6	143,8	41,3	0,8	14,5	8,9	57,6	10,7

ПФО при увеличении инвестиций в основной капитал на душу населения на 1 рубль. Коэффициент a_2 показывает, что на 981,8 рублей увеличится объем ВРП на душу населения ПФО при увеличении суммы поступивших иностранных инвестиций на душу населения на 1 долл. США. Исследуя уравнение регрессии, выражающее влияние группы инновационных факторов на результативный показатель, следует отметить, что при увеличении на 1 рубль затрат на научные исследования и разработки на душу населения, а также объема инновационных товаров, работ и услуг, объем ВРП на душу населения ПФО увеличится на 46,4 и 1,2 рубля, соответственно. При исследовании совокупного влияния отобранных инвестиционных и инновационных факторов на уровень социально-экономического развития, можно сделать вывод о том, что при увеличении на 1 рубль инвестиций в основной капитал на душу населения, затрат на научные исследования и разработки на душу населения, объема инновационных товаров, работ и услуг на душу населения, объем ВРП на душу населения ПФО увеличится на 14,5, 57,6 и 10,7 рублей, соответственно. Кроме того, при увеличении на 1 долл. США суммы поступивших иностранных инвестиций на душу населения, ВРП на душу населения в среднем увеличится на 8,9 рублей.

Коэффициент эластичности в уравнении регрессии, показывающей влияние инвестиционных факторов на ВРП на душу населения, свидетельствует о том, что при увеличении инвестиций в основной капитал на 1%, ВРП на душу населения ПФО в среднем увеличится на 70,2%. Это свидетельствует о значительном влиянии данного показателя на уровень социально-экономического развития. Также, при увеличении суммы поступивших иностранных инвестиций на 1% результативный показатель увеличится на 60,7%. Коэффициенты эластичности в уравнении регрессии, показывающей влияние инновационных факторов на ВРП на душу населения ПФО, свидетельствуют о том, что при увеличении затрат на научные исследования и разработки, объемов инновационных товаров, работ, услуг на душу населения на

1%, объем ВРП на душу населения в среднем изменится на 64,7% и 16,1%, соответственно. Исходя из итоговой модели регрессии, можно сделать следующий вывод. На 14,5% в среднем изменится ВРП на душу населения ПФО при изменении инвестиций в основной капитал на 1%. При увеличении суммы поступивших иностранных инвестиций на душу населения на 8,9%, на 57,6%, в среднем, изменится ВРП на душу населения Нижегородской области. При изменении затрат на научные исследования и разработки на 1% и при увеличении на 1% объемов инновационных товаров, работ и услуг на одного человека, ВРП на душу населения увеличится на 10,7%.

Таким образом, в результате оценки зависимости между показателем социально-экономического развития региона (ВРП на душу населения) от инвестиционных, инновационных и совокупности данных факторов, были построены уравнения регрессии для Нижегородской области и Приволжского федерального округа в целом. По результатам отбора инвестиционных факторов, имеющих тесную связь с показателем социально-экономического развития, были выбраны показатели - инвестиции в основной капитал на душу населения и сумма поступивших иностранных инвестиций на душу населения. Данные факторы оказывают наибольшее влияние на результативный показатель, как при исследовании Нижегородской области, так и ПФО в целом. Наибольшую тесноту связи с результативным показателем имеют такие инновационные факторы, как затраты на научные исследования и разработки на душу населения, а также объем инновационных товаров, работ, услуг на душу населения. Это также было доказано в результате отбора статистически значимых факторов. Кроме того, рассчитанные коэффициенты эластичности и коэффициенты моделей регрессии показали, что увеличение значений данных показателей приводят к существенному увеличению показателя социально-экономического развития региона. Следовательно, при изучении влияния инвестиционных и инновационных

факторов на уровень социально-экономического развития Нижегородской области и ПФО, было доказано,

что инвестиции и инновации являются основой социально-экономического развития региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Промышленный и инновационный потенциал Нижегородской области как основа развития экспортных возможностей и импортозамещения// Информационно-издательский проект Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://vtr.dumaexpert.ru/nikitin/>
2. Официальный сайт Правительства Нижегородской области [Электронный ресурс]: URL: <https://government-nnov.ru/>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gsk.ru>
4. Карбекова А.Б. Факторы влияния на социально-экономическое развитие регионов// Территория науки. 2018. № 3. С.97-103.
5. Минаев Ю.Н. Анализ факторов, влияющих на уровень социально-экономического развития региона // Вестник. 2016. №1. С.333-340.

© Шаповалова Вера Николаевна (gorchakmarina@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российская таможенная академия

ДОСТИЖЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА НА ОСНОВЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

ACHIEVING A SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE BASED ON AN INTEGRATED STRATEGIC PROJECT MANAGEMENT MODEL

Yu. Shedko

Summary: The paper substantiates that effective project management can be turned into a competitive advantage, which is achieved when they are aligned with the organizational strategy. The organizational capabilities of an economic entity, which must be taken into account in the strategic planning of a project to ensure a sustainable competitive advantage, have been determined. It is shown that the strategic project management approach provides a mechanism for defining and measuring different levels of project management by integrating nine areas of project management knowledge with five project stages within a consolidated framework based on maturity models. The reasons for resistance to the implementation of project management are highlighted. The stages of strategic planning of project management are detailed.

Keywords: project management, strategic planning; sustainable development strategy; competitive advantages project life cycle.

Шедько Юрий Николаевич

*д.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва
ynshedko@mail.ru*

Аннотация: В работе обосновывается, что эффективное управление проектами возможно превратить в конкурентное преимущество, которое достигается при согласовании их с организационной стратегией. Определены организационные возможности хозяйствующего субъекта, которые надо учитывать при стратегическом планировании проекта для обеспечения устойчивого конкурентного преимущества. Показано, что стратегический подход к управлению проектами обеспечивает механизм для определения и измерения различных уровней управления проектами путем интеграции девяти областей знаний по управлению проектами с пятью этапами проекта в рамках консолидированной схемы с учетом моделей зрелости. Выделены причины сопротивления внедрению управления проектами. Детализированы этапы стратегического планирования управления проектами.

Ключевые слова: управление проектами, стратегическое планирование; стратегия устойчивого развития; конкурентные преимущества, жизненный цикл проекта.

Эффективное стратегическое планирование проекта имеет важное значение для долгосрочного успеха и неудачи для любой организации. Повышение эффективности управления проектами, особенно инновационными проектами должно ускорить модернизацию национальной экономики, что является одним из важнейших условий успешной структурной трансформации экономики. Важно изменить подходы к управлению проектами, внедрить превентивное управление, с учетом требований экономической и экологической безопасности [3], обеспечения реализации политики импортозамещения [6]. При этом стратегическое планирование проекта для обеспечения устойчивого конкурентного преимущества организации должно использовать экономические и математические инструменты и новые информационные технологии [9], учитывать организационные возможности, такие как взаимодействие между членами проектной команды, руководством и сотрудниками из различных бизнес-подразделений, а также роли различных заинтересованных сторон, а также корпоративную структуру и корпоративную культуру. Кроме того, перспективы развития карьеры для всех руководителей проектов в организации играет роль в высокой

эффективности компании в области стратегического управления проектами.

Стратегическое управление проектами — это комплексный подход к достижению устойчивого конкурентного преимущества, получаемого путем согласования стратегических бизнес-целей со стратегией управления проектами.

Таким образом, стратегическое управление проектами является жизненно важным для организации способом соединения стратегического управления и оперативного управления, поскольку оно определяет процессы, посредством которых организация адаптируется к постоянно меняющейся среде. Таким образом, реализация стратегии следует за принятием организационных политик и практик, которые соответствуют корпоративной стратегии. Кроме того, разработка стратегии, которая должна быть действенной, включает следующее:

- определение организационных структур, процессов и отношений для достижения выдающихся результатов в бизнесе;

— достижение успеха за счет превосходства в таких ресурсных областях организации, как человеческие ресурсы, информационные технологии, финансы и т.д.

Стратегическое планирование управления проектами требует разработки стандартной методологии стратегического управления проектами. Разработка этой методологии обеспечивает последовательность ключевых действий для организации. Кроме того, управление интеграцией проектов играет ключевую роль в работе с растущим числом взаимосвязанных функциональных подразделений в организациях.

Стратегический подход к управлению проектами обеспечивает механизм для определения и измерения различных уровней управления проектами путем интеграции девяти областей знаний по управлению проектами с пятью этапами проекта в рамках консолидированной схемы с учетом моделей зрелости [8]. Жизненный цикл проекта состоит из пяти этапов: 1) инициирование; 2) планирование; 3) выполнение; 4) мониторинг и контроль; 5) закрытие. При этом важно убедиться, что этапы стратегического планирования четко согласованы с методологией управления проектами. В аспекте целеполагания анализ, формулирование, реализация и определение стратегических целей должны соответствовать осуществимости.

Основными областями знаний являются:

1. Управление интеграцией проектов объединяет и координирует процессы и действия в каждой группе процессов. Таким образом, эффективная реализация приводит к заявленным целям, планам действий, графикам, политикам и процедурам.
2. Управление рисками проекта предназначено для идентификации, анализа, планирования, реагирования и контроля рисков в проекте. Его цель состоит в том, чтобы увеличить вероятность и влияние позитивных событий, и уменьшить вероятность и влияние негативных событий в проекте [2, 7].
3. Управление закупками занимается покупкой или приобретением продуктов, услуг или результатов, необходимых для реализации проекта.
4. Управление масштабом проекта гарантирует, что стратегия сфокусирована, и проект находится в его пределах.
5. Управление временем проекта (краткосрочный, среднесрочный или долгосрочный проекты).
6. Управление стоимостью проекта: стратегия проекта должна быть экономически эффективной или обеспечивать снижение затрат.
7. Управление качеством проекта: качество является дифференциатором. Компании должны соблюдать стандарты качества, даже если качество не

является стратегической целью. Компании должны обеспечивать высокие стандарты качества и сводить к минимуму жалобы клиентов в качестве дифференциатора, что, в свою очередь, повлияет на доверие инвесторов.

8. Управление человеческими ресурсами проекта: люди - самый важный ресурс в проекте [5].
9. Управление коммуникациями проекта: менеджеры проекта должны сосредоточиться на понимании коммуникационных потребностей каждого сотрудника, участвующего в проекте.

Отметим, что при анализе влияния офиса управления проектами основными областями риска являются численность персонала, производительность членов команды, бюрократия, организационная реструктуризация.

Реализация стратегии связана с отношениями между управлением проектами, управлением знаниями и стратегическим портфелем проектов. Организации, в которых организационная архитектура соответствует стратегии, являются менее уязвимыми к внешним факторам и внутренним слабостям, достигая лучших результатов. Следовательно, решения руководства, касающиеся приоритетов портфеля и капитальных затрат, должны учитывать общий контекст, включающий как внешние, так и внутренние факторы бизнеса. Кроме того, проекты используют организационную структуру и являются частью инфраструктуры фирмы.

Стратегия проекта должна признавать автономность проекта, а также его уникальную позицию как часть его сложного контекста.

Стратегическое управление проектами включает в себя серию практик, процедур, процессов, инструментов и поведений, которые определяют, как организации получают выгоду от взаимодействия между управлением проектами и бизнес-практиками - и все это во имя достижения общих стратегических целей организации. При этом стратегия — это и комплексный набор действий или действий, которые направляют и направляют использование ресурсов фирмы для достижения видения и целей организации и обеспечивают устойчивое конкурентное преимущество. Кроме того, стратегическое планирование — это процесс управления путем формулирования и реализации решений о будущем пункте назначения организации. Кроме того, стратегическое управление проектами состоит из управления проектами, направленными на развитие организационных компетенций и способностей, которые способствуют устойчивому конкурентному преимуществу организации.

В текущем организационном контексте и культуре, характеризуемой ускоренными изменениями, руково-

дители проектов должны адаптироваться к большим потокам зачастую противоречивой информации. Поэтому руководителям программ приходится одновременно иметь дело с высокой неопределенностью.

Интегрированная стратегическая модель управления проектами помогает организации достичь устойчивого конкурентного преимущества, предоставляя руководителям программ стратегии для достижения эффективности в реализации видения. В этом контексте члены команды считают свой вклад значимым, и высшее руководство чувствует, что контролирует происходящее. В то же время подход к управлению проектами обеспечивает требуемые KPI (ключевые показатели эффективности) для взаимодействия со стратегическими методологиями реализации, такими как карта сбалансированных показателей.

Компании, ищущие устойчивое конкурентное преимущество, получают выгоду от использования этой модели, которая в конечном итоге направлена на развитие скрытых знаний в организации. Этапы, оценка, воображение и осмысление способствуют процессу обучения. Такой гибкий подход позволит организации эффективно передавать инициативы высшего руководства исполнительной группе. Этот подход создает ценность и позволяет быстро вносить коррективы, поскольку группа процессов мониторинга и контроля постоянно проверяет достижения качества.

Рассмотрим разработку стратегии как процесс принятия решения по поводу понимания сущности бизнеса и поддержания его конкурентоспособности на рынке.

Выделим ряд причин сопротивления внедрению управления проектами, которые заставляют руководителей бояться перемен:

- децентрализация власти: если бы управление проектами было основной компетенцией, потребовалось бы, чтобы высшие руководители делегировали принятие решений руководителям проектов, что уменьшит их власть и влияние;
- отдельные руководители не могут понять выгоды, которые может принести управление проектом, так как считают, что оно относится к операционному уровню;

Как только организация устанавливает стратегические основы и свои возможности управления проектами, она должна планировать стратегическое управление проектами.

Формулирование стратегии в данном контексте включает в себя следующее:

- изучение внешней и отраслевой среды;

- интерпретация экологических изменений для выявления возможностей и угроз;
- сканирование внутренней среды;
- определение основной компетенции организации и текущего уровня бизнеса, а также стратегии корпоративного уровня;
- достижение устойчивого конкурентного преимущества путем выработки миссии и видения организации путем тщательного сопоставления сильных и слабых сторон внутренних ресурсов с экологическими возможностями и угрозами;
- постановка целей для реализации миссии, исходя из перспективы руководства и результатов предыдущих шагов. Высшее руководство сталкивается с необходимостью принятия правильных стратегических инвестиционных решений. Многие процессы принятия стратегических решений по поводу внедрения инноваций по оказались успешными в определении и выборе стратегических проектов [1, 4].

Стратегическое планирование управления проектами предусматривает ряд этапов: постановка целей, анализ, разработка стратегии, реализация стратегии и мониторинг, оценка и контроль.

Постановка целей

Цель этапа - прояснить видение бизнеса. Постановка цели состоит из определения трех ключевых аспектов:

- Постановка краткосрочных и долгосрочных целей.
- Определение процесса достижения целей.
- Адаптация процесса для базы сотрудников и распределение обязанностей.
- Написание миссии, в которой сообщается о целях.
- Наконец, организация должна выполнить проверку реальности, чтобы удостовериться, что цели достижимы, ценности организации совпадают, и есть вклад в видение.

Этап **анализа** включает в себя систематическое изучение и оценку собранных данных, разделение их на группы, чтобы выявить их взаимосвязь друг с другом и понять причинно-следственные связи, влияющие на стратегию, тем самым обеспечивая основу для решения проблем и принятия решения. Это ключевой этап, потому что информация, полученная на этом этапе, будет формировать следующие два этапа. Кроме того, в центре внимания анализа должно быть понимание потребностей бизнеса для достижения устойчивого конкурентного преимущества. Анализ должен помочь установить стратегическое направление и определить стратегические инициативы, которые помогут бизнесу расти. Не менее важно выявить любые внешние или внутренние проблемы, которые могут ограничить достижение целей и задач.

Формулирование стратегии

Первым шагом в формировании стратегии является анализ информации, чтобы определить ресурсы, на которые бизнес рассчитывает в данный момент, и какие из них могут помочь в достижении определенных целей и задач. Затем высшее руководство должно определить любые области, в которых бизнес должен искать внешние ресурсы. Кроме того, компания должна уделять приоритетное внимание тем проблемам, с которыми сталкиваются их важность и вклад в корпоративную стратегию; как только это будет сделано, разработка стратегии может начаться. Таким образом, анализ чувствительности поможет в определении возможных сценариев.

Реализация стратегии

С одной стороны, успешная реализация стратегии является ключом к успеху любого бизнеса. С другой стороны, реализация стратегии составляет этап действия процесса стратегического управления. Более того, могут потребоваться серьезные изменения, если общая стратегия не соответствует текущей структуре бизнеса, поэтому следует разработать новую структуру. Каждый сотрудник организации должен знать о своих обязанностях и обязанностях, а также о том, как они способствуют достижению общей цели.

Заключительным этапом в стратегическом планиро-

вании является мониторинг, оценка и контроль. Стратегические действия по оценке и контролю включают разработку ключевого показателя эффективности (KPI), измерение эффективности и сравнительный анализ, чтобы определить, соответствует ли выбранная стратегия целям организации. Основными видами деятельности на этом этапе являются:

- установление базовой линии для внутренних и внешних факторов в текущей стратегии;
- проведение измерения производительности;
- предпринимать корректирующие действия.

Если вышеупомянутые действия не являются успешными, то процесс стратегического управления должен быть повторен.

Таким образом, можно отметить, что проекты — это инструменты, используемые для реализации стратегии развития. Стратегии могут быть разбиты на тактики, которые затем могут быть реализованы в виде программ. И, следовательно, проекты будут относиться к определенной стратегической программе. Поэтому в любой организации должна быть возможность проследить проекты до конкретных организационных целей. Интегрированная модель стратегического управления проектами может внести вклад в преодоление разрыва между подходом управления проектом и реализацией стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисовская Т.А. Научно-технический прогресс и теория устойчивого развития / Т.А. Борисовская, Г.А. Аминова // Научные труды Вольного экономического общества России. 2008. Т. 103. С. 56-62
2. Власенко М.Н. Управление рисками в системе экономической безопасности региональных объектов промышленности М.Н. Власенко, Ю.Н. Шедько // Россия в XXI веке: глобальные вызовы и перспективы развития: Материалы Шестого Международного форума (21-22 декабря 2017 г.). Москва, ИПР РАН, 2017. — С. 412–420
3. Власенко М.Н. Экономическая безопасность и ее экологическая составляющая — значимый фактор устойчивого развития предприятий в условиях современного рынка / М.Н. Власенко, Ю.Н. Шедько // Стратегии бизнеса. 2017. № 2 (34). С. 21-24.
4. Государственная инновационная политика в Российской Федерации: Монография / Под ред. С.Е. Прокофьева, О.В. Паниной — М.: Издательство «Спутник +», 2018. — 234 с.
5. Методы и инструменты материального и материального стимулирования участников проектной деятельности в государственных органах исполнительной власти: монография // Под редакцией Прокофьева С.Е. и Паниной О.В. // Общество с ограниченной ответственностью «Центркаталог», 2019. — 192 с.
6. Миндлин Ю.Б., Тихомиров Е.А. Организация импортозамещения в отечественном АПК на основе расширенных агропромышленных производственных цепочек // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право». -2017. — № 4. — С. 35-41.
7. Пожидаева Е.С. Контроль рисков предприятия в рамках функций внутреннего аудита предприятия / Е.С. Пожидаева // В сборнике: Актуальные проблемы учета, анализа, контроля и налогообложения в условиях цифровизации экономики. Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов, представленных на 4-й международной научно-практической конференции. Москва, 2020. С. 49-52.
8. Трифонов П.В. Анализ управления проектами посредством моделей зрелости / П.В. Трифонов, А.М. Узбекова // Экономика и управление: проблемы, решения, 2017. — № 3. - Т.2. - С.127-132
9. Shubtsova L.V., Komov V.E., Zudenkova S.A., Sokolova A.P., Gozalova E.A., Ukhina T.V., Doronkina I.G. Project management of organizations // International Journal on Emerging Technologies. 2019. — Т. 10. — № 3. —С. 332-336.

© Шедько Юрий Николаевич (ynshedko@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА И СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОГО МОНИТОРИНГА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ¹

TRANSFORMATION OF THE LABOUR ORGANIZATION AND SOCIAL AND LABOR MONITORING IN THE CONDITIONS OF THE TRANSITION TO REMOTE WORK

*Yu. Shulgina
Yu. Vertakova
I. Maltseva
V. Plotnikov*

Summary: The development of information and communication technologies and the transformation of the sectoral structure of employment have made employment in a remote format possible for a wide range of professions. In 2020, against the backdrop of the COVID-19 pandemic, many organizations are faced with the need to transfer many office workers to teleworking mode. For organizations that were already working with high virtualization, the activities remained almost unchanged, while others faced serious difficulties, both technical and organizational. Employees had to rethink the principles of interaction with the organization, and managers had to master the management of remote workers. In such conditions, the issues of transformation of the system of labor organization and social and labor monitoring during the transition to remote work acquired importance.

The purpose of this article is to analyze the practice of organizing work and social and labor monitoring accumulated during the pandemic during the transition to remote work. The paper highlights the main differences between remote and remote work, analyzes the advantages and disadvantages of remote employment, systematizes tools to improve the efficiency of organizing work processes in a remote format.

Keywords: remote work, social and labor monitoring, transformations in the labor market, labor organization.

Шульгина Юлия Валерьевна

*аспирант, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (г. Курск)
jvl@inbox.ru*

Вертакова Юлия Владимировна

*Д.э.н., профессор, Курский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»; ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (г. Курск)
vertakova7@yandex.ru*

Мальцева Ирина Федоровна

*К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (г. Курск)
irina-fedorovna@inbox.ru*

Плотников Владимир Александрович

*Д.э.н., профессор, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (г. Курск); ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»
Plotnikov_2000@mail.ru*

Аннотация: Развитие информационно-коммуникационных технологий и трансформация отраслевой структуры занятости сделали возможной занятость в удаленном формате для достаточно широкого спектра профессий и видов экономической деятельности. В 2020 году на фоне пандемии COVID-19 многие организации столкнулись с необходимостью перевода в дистанционный режим работы большого количества офисных сотрудников. Для организаций, уже работавших с высокой степенью виртуализации менеджмент-процессов, деятельность почти не претерпела изменений, другие же столкнулись с серьезными трудностями как технического, так и организационного плана. Сотрудникам пришлось пересмотреть принципы взаимодействия с организацией, а менеджерам освоить управление удаленными работниками. В таких условиях особую значимость приобрели вопросы трансформации подходов к организации труда и социально-трудоового мониторинга при переходе на удаленную работу.

Цель настоящей статьи – проанализировать накопленную за период пандемии практику организации труда и социально-трудоового мониторинга в условиях перехода на удаленную работу. В работе выделены основные различия между дистанционной и удаленной работой, проанализированы преимущества и недостатки удаленной занятости, систематизированы инструменты, позволяющие повысить эффективность организации рабочих процессов в дистанционном формате.

Ключевые слова: удаленная работа, социально-трудоовый мониторинг, трансформации на рынке труда, организация труда.

¹ Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ РФ № НШ-2702.2020.6 «Концептуальные основы новой парадигмы экономического развития в эпоху технологической и социальной трансформации».

Введение

В 2020 году российская экономика столкнулась с новым вызовом – пандемией COVID-19, которая кардинально изменила процессы нормальной деятельности во многих отраслях [1]. Эти процессы структурных трансформаций еще далеки от завершения [2, 3 и др.], что определяется как наступившей «второй волной» инфекционного заболевания и связанными с ней социальными и экономическими ограничениями, так и пролонгированным эффектом влияния «первой волны».

Естественно, что пандемия большинством авторов рассматривается как негативный фактор, деструктивно повлиявший на уровень социально-экономического развития и темпы экономического роста. Пандемия послужила триггером для запуска глобального экономического кризиса [4]. С другой стороны, она инициировала и положительные изменения во многих областях. Некоторые же из изменений, в силу «абберрации близости» (термин профессора Л.Н. Гумилева), пока что трудно оценить, т.к. они носят противоречивый характер.

В частности, это касается вопроса достаточно массового перевода сотрудников российских организаций на удаленный режим работы. В этой связи, цель настоящей статьи – проанализировать накопленную за период пандемии практику организации труда и социально-трудового мониторинга в условиях перехода на удаленную работу.

Нормативно-правовые предпосылки удаленной работы

Трудовой кодекс Российской Федерации – ключевой нормативно-правовой акт, регламентирующий трудовые отношения в России. Казалось бы, длительный период применения его положений, высокая степень отработанности соответствующих процедур не оставляют возможностей для каких-либо пробелов в регулировании. Однако макроэкономический шок, вызванный пандемией COVID-19, показал, что это не совсем так.

Массовый и одномоментный переход на дистанционную работу в Российской Федерации выявил ряд проблем, которые должны решаться на уровне государства, а не отдельных организаций. В этой связи было выпущено письмо Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 23 апреля 2020 г. № 14-2/10/П-3710 «О направлении рекомендаций по применению гибких форм занятости в условиях предупреждения распространения новой коронавирусной инфекции на территории РФ», которое содержит следующие рекомендации [5]:

1. осуществить переход на удаленную работу всех работников, для которых существуют такие техни-

ческие возможности;

2. заключить трудовой договор о дистанционной работе с работниками, которые используют для выполнения своей трудовой функции и для осуществления взаимодействия между работодателем и работником по вопросам, связанным с ее выполнением, информационно-телекоммуникационные сети общего пользования;
3. организовать надомную работу.

Таким образом, можно сделать вывод, что Министерство труда и социальной защиты РФ разграничивает понятия «дистанционной», «удаленной» и «надомной» работы. Мало того, следует специально подчеркнуть, что Трудовой кодекс регламентирует работу надомников (глава 49) и дистанционных работников (глава 49.1). Понятие «удаленной работы» в российском законодательстве не раскрыто, что порождает неоднозначность его толкования на практике и правовую неопределенность.

Отметим, что ст. 312.1 ТК РФ содержит следующее определение: «Дистанционной работой является выполнение определенной трудовым договором трудовой функции вне места нахождения работодателя, его филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения (включая расположенные в другой местности), вне стационарного рабочего места, территории или объекта, прямо или косвенно находящихся под контролем работодателя, при условии использования для выполнения данной трудовой функции и для осуществления взаимодействия между работодателем и работником по вопросам, связанным с ее выполнением, информационно-телекоммуникационных сетей общего пользования, в том числе сети Интернет» [6].

Сложившаяся практика понимания удаленной работы, как одной из форм нестандартной занятости [7], несколько шире. Она допускает смешанный режим трудовой деятельности, когда часть времени работник проводит на территории работодателя (в офисе), а часть – за ее пределами. Н.Л. Лютов ссылается на практику Европейского Союза, где разграничивают «телеработу» (дистанционную работу) и «мобильную работу» (удаленную работу). Если в первом случае рабочее место принадлежит работодателю, но фиксировано (например, это может быть место проживания работника), то во втором никакой конкретизации, где работник будет выполнять свои обязанности, не предусмотрено [8].

Таким образом, мы предлагаем понимать удаленную работу более широко, в сравнении с дистанционной работой, при этом, принимая во внимание тот факт, что в условиях самоизоляции и иных социальных ограничений, объявленных во многих регионах РФ в 2020 году в связи с пандемией COVID-19, в большинстве случаев удаленная работа подразумевала нахождение работни-

ка именно по месту проживания.

Оценка распространенности удаленной работы, ее недостатков и преимуществ

Отметим, что число вакансий, предполагающих удаленную занятость, в общем объеме вакансий на российском рынке труда увеличилось за последний год существенно: с 2% в сентябре 2019 года до 3,5% в сентябре 2020 года. При этом, согласно данным исследования ANCOR, 89% компаний отметили рост эффективности сотрудников, работающих удаленно. Тем не менее, 76% опрошенных считают, что наиболее эффективным форматом работы является гибридная, предполагающая сочетание работы в офисе и удаленной занятости [9].

Анализ результатов нескольких месяцев вынужденной удаленной работы позволяет выявить как преимущества, так и недостатки указанной формы занятости. В целом отношение к удаленной работе изменилось в лучшую сторону: по итогам исследования, проведенного hh.ru, на вопрос о желании продолжить работать удаленно после снятия ограничительных мер в июле 2020 года положительно ответили 72% опрошенных, а в апреле 2020 – всего 57%. Определенно против продолжения удаленной работы в июле было 9% опрошенных, а в апреле – 14% [10].

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) и ООО «Социал Бизнес Групп» (SBG) исследовали причины, влияющие на положительное или отрицательное отношение работников к переходу на удаленную работу [11]. Ключевые преимущества, отмеченные в ходе опроса, представлены на рис. 1 (каждый опрошенный мог выбрать до трех вариантов ответов).



Источник: совместное исследование ВЦИОМ и SBG.

Рис. 1. Преимущества удаленной работы, с точки зрения работников, %

С позиции работодателей, некоторые отмеченные пункты, согласно результатам указанного совместного исследования ВЦИОМ и SBG, также могут быть оценены положительно. В частности, более комфортная для работника обстановка, не требующая затрат со стороны компании (17%), общее удобство (5%) и удобство работы на своем компьютере (3%), а также большая продуктивность (6%). Некоторые пункты следует признать нейтральными для работодателя – экономия времени на дорогу (31%) и денег (8%), а также отмеченное работниками отсутствие изменений (7%).

Однако ряд пунктов вызывает вопросы: увеличение свободного времени (13%), возможность присматривать за детьми (9%) и заниматься домашними делами (7%), а также гибкий график работы (26%). Эти факторы могут негативно сказываться на продуктивности работы и требуют от работодателя применения специфических инструментов контроля.



Источник: совместное исследование ВЦИОМ и SBG.

Рис. 2. Недостатки удаленной работы, с точки зрения работников, %

Недостатки удаленной работы, отмеченные работниками, представлены на рис. 2. Если исключить случаи объективной невозможности осуществлять выполнение должностных обязанностей из дома – когда работа требует прямого контакта с людьми (30%) или имеет производственный, разъездной характер (5%) – одними из самых часто называемых недостатков становятся отсутствие сосредоточенности (15%) и невозможность полноценной работы (11%).

В целом, все недостатки удаленной работы могут быть разделены на определенные группы:

1. связанные с организацией дистанционного рабочего процесса, такие как снижение скорости коммуникации, невозможность лично оперативно решить текущие вопросы;
2. связанные с режимом самоизоляции – отвлекающие моменты в виде присутствия членов семьи (в том числе детей), нехватка движения и недостаток общения;
3. связанные с самоорганизацией. В условиях ослабления внешнего контроля многим работникам становится сложно сосредоточиться на рабочих вопросах, не отвлекаться на домашние дела и личную жизнь;
4. связанные с оснащением рабочего места – у многих работников дома отсутствуют достаточно мощные компьютеры, удобные столы и стулья, недостаточно хорошая связь [12].

Рекомендации по повышению эффективности рабочих процессов при удаленной работе и осуществлению социально-трудового мониторинга

Большая часть рассмотренных проблем может быть охарактеризована как организационная, в этой связи, в решении указанных проблем, по нашему мнению, должны участвовать как работники, так и работодатели путем обеспечения сотрудников оборудованием, нужным для исполнения должностного функционала, а также отладки, перестройки и модернизации имеющихся бизнес-процессов, их адаптации к новым условиям труда.

Среди других проблем, с которыми столкнулись работодатели, можно отметить необходимость трансформации системы контроля за качеством и сроком выполнения задач при удаленной занятости. Традиционно контроль принято разделять на три взаимосвязанные категории: предварительный, текущий и итоговый. В условиях удаленной занятости эти формы контроля сохраняются. Особое внимание, по нашему мнению, при этом следует уделять предварительному и текущему контролю, которые позволяют понять, правильно ли сотрудник интерпретировал поставленную задачу, сроки и порядок ее выполнения [13, 14].

Контроль работы при удаленной занятости имеет свои особенности и специфические инструменты. Если в офисе у руководителя имеется возможность прийти на рабочее место сотрудника и проверить качество выполняемой работы, то при удаленной работе такой контроль физически невозможен. Одним из вариантов организации системы социально-трудового мониторинга в этом случае является составление поэтапного плана выполнения работы и регулярное информирование

сотрудником о результатах выполнения этого плана, а также о проблемах, с которыми он сталкивается при выполнении своих должностных обязанностей (нехватка информации, недостаток технических возможностей, отсутствие информации от коллеги по проекту и т.д.).

Решение этой задачи, с учетом территориально распределенного характера деятельности при удаленной работе, традиционными методами затруднительно, т.к. приведет к бюрократизации, следовательно, к снижению оперативности рабочих процессов, снижению эффективности работы. В этой связи, следует продумать возможность и целесообразность применения, например, цифровых инструментов удаленного контроля за активностью сотрудников за компьютерами (CleverControl или аналогичных).

Но одними лишь техническими решениями, по нашему мнению, обойтись нельзя. Требуются и организационные изменения, т.к. понимание факторов, снижающих продуктивность в каждом конкретном случае, позволяет своевременно реагировать на недочеты в организации удаленной работы и устранять их. Регулярное общение о достигнутых результатах позволяет избежать прокрастинации, поскольку сотрудники понимают, что несмотря на отсутствие рядом руководителя, результаты их работы непрерывно оцениваются и контролируются.

Соблюдение баланса между контролем и другими функциями менеджмента – важное условие эффективной организации рабочего процесса в условиях удаленной занятости. Отсутствие контроля приводит к срыву сроков и некачественному выполнению поставленных задач, излишний контроль (ежедневные онлайн-совещания и сборы, требования отчета в конце дня о проделанной работе, установка программного обеспечения, позволяющего следить за тем, что происходит на компьютере сотрудника и т.д.) снижает мотивацию и приводит к росту недовольства работодателем со стороны работников. Важно учитывать, что баланс «контроль-свобода» для каждого работника будет разным: например, если сотрудник работает недавно, то ему, как правило, требуется больше контроля, чем тому, кто давно трудится в компании. Кроме этого, у каждого человека разные способности к самоорганизации и самодисциплине.

Внедрение досок задач и трекеров, наглядно отображающих список задач, над которыми работает каждый сотрудник, и ход их выполнения, является эффективным инструментом социально-трудового мониторинга и помогает работодателю следить за качеством работы персонала без излишнего (раздражающего) контроля. Наибольшую популярность среди подобных инструментов получили Trello, Asana и Jira. Разделение задач на «запланированные» и «выполненные» позволяет руководите-

лю оценить продуктивность работы сотрудников, обеспечивает оперативность и удобство работы.

Среди других инструментов эффективной организации труда и социально-трудового мониторинга в условиях перехода на удаленную работу можно выделить:

- регулярное обсуждение с сотрудником его индивидуальных задач (телефонные звонки, сообщения), направленное на конкретизацию этапов выполнения работы и решение возникающих текущих проблем;
- онлайн-конференции и планерки для постановки общих целей, контроля работы над проектом всей команды и т.д.;
- внедрение CRM, ERP и других корпоративных информационных систем, позволяющих автоматизировать рабочие процессы и оценивать работу сотрудника удаленно [15].

Заключение

Большинство сотрудников и работодателей увидели в удаленной занятости, импульс к развитию которой дала пандемия COVID-19, не только проблемы и препятствия для традиционной организации деятельности, но и новые возможности. Для работодателей это, прежде всего, возможности снижения затрат (арендных платежей), для сотрудников – возможность экономии време-

ни на дорогу, распределения времени на выполнение личных и рабочих задач. По результатам опроса, 70% компаний рассматривают вариант сохранения нового формата занятости, среди сотрудников этот показатель также высок и составляет 60%.

Это весьма значительные показатели. Причем они не связаны напрямую с пандемией, хотя и индуцированы ею. Отметим, что именно в условиях пандемии удаленная работа приносит работодателям ряд дополнительных преимуществ. Так, перевод сотрудников на удаленный режим работы позволяет работодателю избежать дополнительных расходов, связанных с необходимостью соблюдения санитарных норм в условиях пандемии, обеспечения персонала одноразовыми масками и перчатками, контроля за состоянием их здоровья.

Несмотря на ряд положительных эффектов, связанных с удаленной работой, остается ряд открытых вопросов, касающихся использования работниками в удаленном режиме собственных ресурсов для решения служебных задач. Не проработанным с теоретических, практических и нормативных позиций остается вопрос компенсации затрат работника при удаленной работе на электроэнергию, использование личной техники и программного обеспечения, оплату телефонной и Интернет-связи и т.д. По мнению авторов, анализ этих аспектов может послужить направлением для дальнейших исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика коронакризиса: вызовы и решения: Сб. науч. трудов / под ред. Р.М. Нижегородцева. М.: ООО «НИПКЦ Восход-А», 2020. 282 с.
2. Вертакова Ю.В., Андросова И.В., Бедакова М.С., Леонтьев Е.Д., Вселенская И.В. Управление трансформацией предпринимательских структур. Курск: Университетская книга, 2020. 197 с.
3. Институциональная трансформация социально-экономических систем в условиях цифровизации: состояние, тренды, проблемы и перспективы: монография. Курск: Университетская книга, 2020. 294 с.
4. Вертакова Ю.В., Зарецкая В.Г., Плотников В.А. COVID-19 и европейская интеграция: станет ли пандемия коронавируса триггером распада Европейского Союза? // Управление устойчивым развитием. 2020. № 3 (28). С. 5-16.
5. Письмо Министерства труда и социальной защиты РФ от 23 апреля 2020 г. № 14-2/10/П-3710 «О направлении рекомендаций по применению гибких форм занятости в условиях предупреждения распространения новой коронавирусной инфекции на территории РФ». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://base.garant.ru/73961439> (дата обращения 07.09.2020).
6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197 ФЗ (ред. от 31.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.08.2020) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 3.
7. Котляров И. Нестандартные формы занятости // Общество и экономика. 2015. № 1-2. С. 203-218.
8. Лютов Н.Л. Дистанционный труд: опыт Европейского Союза и проблемы правового регулирования в России // Lex Russica. 2018. № 10 (143). С. 30-39.
9. Работники увидели рост своей эффективности на удаленке. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/society/25/08/2020/5f440e2d9a7947ff84970495> (дата обращения 15.10.2020).
10. Ивушкина А. Режим заботы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://iz.ru/1043466/anna-ivushkina/rezhim-zaboty-72-sotrudnikov-khotiat-prodolzhit-rabotat-udalенno> (дата обращения 15.09.2020).
11. Цифровая грамотность и удаленная работа. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=10280> (дата обращения 10.09.2020).
12. Гурова И.М. Дистанционная работа как тренд времени: результаты массового опыта // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2020. Т. 11. № 2. С. 128-147.
13. Кузьбожев Э.Н., Рябцева И.Ф. Практика системного анализа проблемы повышения производительности труда // Экономический анализ: теория и

- практика. 2011. № 1 (208). С. 17-24.
14. Шульгина Ю.В., Мальцева И.Ф. Роль социально-трудового мониторинга в современных подсистемах менеджмента организаций // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2019. Т. 9. № 1 (30). С. 38-46.
15. Шульгина Ю.В., Мальцева И.Ф. Трансформация системы управления персоналом: цифровые технологии в социально-трудовом мониторинге // Цифровая экономика: проблемы и перспективы развития: сборник научных статей Межрегиональной научно-практической конференции. Курск, 2019. С. 214-219.

© Шульгина Юлия Валерьевна (jvl@inbox.ru), Вертакова Юлия Владимировна (vertakova7@yandex.ru), Мальцева Ирина Федоровна (irina-fedorovna@inbox.ru), Плотников Владимир Александрович (Plotnikov_2000@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВА НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНОСТРАННЫМИ ГРАЖДДАНАМИ

ON SOME PROBLEMS OF THE IMPLEMENTATION OF THE RIGHT TO WORK BY FOREIGN CITIZENS

*E. Burtseva
E. Klimova*

Summary: The article discusses some of the main problems of the implementation of labor activities by foreign citizens on the territory of the Russian Federation. Currently, the procedure for the employment of foreign citizens is overly complicated, which leads to a violation of the current legislation.

Keywords: foreigner, labor organization, employee, employer, contract, patent, visa, quota.

Бурцева Евгения Валериевна

*К.п.н., доцент, ФГБОУ ВО МГУ
имени адмирала Г.И. Невельского
evbur@list.ru*

Климова Оксана Михайловна

*К.ф.н., старший преподаватель, Владивостокский
филиал ФГКОУ ВО «ДВЮИ МВД России»
klimova.oksana1973@mail.ru*

Аннотация: В статье рассматриваются некоторые основные проблемы осуществления трудовой деятельности иностранными гражданами на территории Российской Федерации. В настоящее время процедура трудоустройства иностранных граждан чрезмерно усложнена что приводит к нарушению действующего законодательства.

Ключевые слова: иностранец, трудоустройство, работник, работодатель, договор, патент, виза, квота.

В условиях стремительного развития миграционного законодательства на современном этапе отмечается достаточное количество проблем, которые требуют своего решения. К числу таких проблем можно отнести вопросы права на реализацию трудовой деятельности гражданами иностранного государства.

Экономическая ситуация такова, что значительное число предпринимателей, вынуждены привлекать иностранных работников. Причин активного использования иностранной рабочей силы несколько так Скачкова Г.С. в своей статье указывает что в результате «снижения численности рабочих рук» в государстве возросла потребность в трудовой миграции [1]. Некоторые авторы главной причиной активного привлечения рабочей силы из-за рубежа считают особенности экономического развития, признавая данную меру вынужденной и необходимой для дальнейшего поступательного развития национальной экономики [2]. Кроме того, причиной привлечения иностранных рабочих рук можно назвать экономическую выгоду, а также тот факт, что существуют вакансии, которые не востребованы жителями России.

В статье 34, 37 Конституции РФ закреплено право каждого свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию, а также свободно использовать свои способности и имущество для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности [4]. <http://двюи.ап.мвд.рф/report/full/140?v=1&c=0>

Трудовой кодекс Российской Федерации определяет равные возможности для реализации трудовых прав. «Никто не может быть ограничен в трудовых правах и свободах или получать какие-либо преимущества в зависимости от пола, расы, цвета кожи, национальности, языка, происхождения, имущественного, семейного, социального и должностного положения, возраста, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности или непринадлежности к общественным объединениям или каким-либо социальным группам, а также от других обстоятельств, не связанных с деловыми качествами работника» [2].

Право свободно трудиться также отражено в ч. 1 ст. 13 ФЗ РФ от 25 июля 2002 г. № 115-ФЗ, в которой говорится, что «иностранцы граждане пользуются правом свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию, а также правом на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности с учетом ограничений, предусмотренных федеральным законом» [5].

В связи с существующими экономическими потребностями государство поставило перед собой задачу привлечения отбора и эффективного использования иностранной рабочей силы.

Правила привлечения иностранных рабочих, деталь-

но регламентированы российским законодательством. Согласно Федерального закона N 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» все иностранные граждане, желающие осуществлять трудовую деятельность в России на основании трудовых, гражданско-правовых договоров, а также в качестве индивидуального предпринимателя, обязаны получать разрешение на работу [3].

Существует несколько способов трудоустройства граждан иностранного государства на территории Российской Федерации. Первым можно назвать оформление патента. Условиями, по которым работодатель может привлечь к работе иностранца на основе патента являются: совершеннолетие, законность пересечения границы из страны с безвизовым режимом, пребывание на территории России без ограничений. Устроиться на работу по трудовым патентам могут иностранцы, прибывшие из стран, с которыми у России заключен безвизовый режим. Исключения составляют граждане стран, входящих в список стран Таможенного союза, таковыми являются: Белоруссия, Казахстан, Армения, Киргизия.

Данный способ трудоустройства является наиболее доступным и простым и подразумевает привлечение на работу иностранного гражданина у физического лица – гражданина Российской Федерации. Сегодня для приобретения патента государству вполне достаточно факта уплаты фиксированных платежей. Однако законодательством установлено ограничение по привлечению к работе иностранного гражданина, не указанной в патенте. Таким образом, во время действия патента можно использовать работника только по указанной в ней специальности. При этом если возникла экономическая потребность в работнике с другой квалификацией, то обучение и трудоустройство данного работника, будет не возможно. Вторым вариантом легального трудоустройства иностранца является заключение трудового договора с юридическим лицом. Без выделения квоты работодатель имеет право привлечь специалистов на должности, перечень которых утвержден Приказом Минтруда России от 05.07.2019 N 490бн «Об утверждении перечня профессий (специальностей, должностей) иностранных граждан - квалифицированных специалистов, трудоустраивающихся по имеющейся у них профессии (специальности), на которых квоты на выдачу иностранным гражданам, прибывающим в Российскую Федерацию на основании визы, разрешений на работу не распространяются». В соответствии с данным документом возможно привлечение иностранных работников без квоты по восьмидесяти профессиям. Однако в основном это руководители, инженеры, а также работники творческих профессий.

При внешней привлекательности данного способа, можно выделить ряд проблем. Приглашая на работу

высококвалифицированного специалиста, работодатель может обойтись без квоты, однако законодательно он обязан выплачивать заработную плату не ниже двух миллионов рублей в год. Данная сумма является неприемлемой для малого бизнеса.

Кроме того, настоящим законодательством не установлены требования к уровню квалификации работника. Предприниматель, приглашающий на работу иностранного специалиста, самостоятельно оценивает уровень его профессиональных знаний и умений. Таким образом, действительно ли будет трудоустроен специалист с должным уровнем квалификации не известно, так как законом не установлены четкие требования к квалификационной характеристике будущего специалиста. Соответственно мы полагаем что создание единых квалификационных требований решило бы эту проблему.

Самым распространенным вариантом трудоустройства иностранных граждан является получение квоты. Определение потребности государства в тех или иных специалистах при формировании квот осуществляется на основании Приказа Минтруда России от 23.01.2014 N 27н (ред. от 09.10.2019) «Об утверждении Правил определения органами государственной власти субъекта Российской Федерации потребности в привлечении иностранных работников» и сопряжено с рядом проблем. Заявка на выделение квоты должна быть подана с первого рабочего дня января и до первого мая. Таким образом, если появилась экономическая потребность трудоустроить иностранного работника, или предприятие было зарегистрировано во второй половине года то вряд ли это будет возможно сделать официально. Кроме того, заявки о выделении квот могут быть приняты исключительно на уровне субъекта через автоматизированную систему, а заявка, поданная в текущем году, будет автоматически сформирована как заявка на следующий календарный год. Таким образом желание работодателя оформить иностранного рабочего путем подачи заявки в феврале будет удовлетворено только в следующем году.

Выделение квот согласно заявке, происходит с учетом политико-экономической ситуации, а также в зависимости от реализуемых видов деятельности работодателем что порождает еще одну проблему. То есть если работодатель занимается производством сельскохозяйственной продукции, то получить квоту на строителя или повара будет проблематично.

Хочется отметить, что процедура привлечения безвизового иностранного работника сопряжена с рядом сложностей. С того момента, когда будет подана заявка и до момента получения разрешения на въезд в Российскую Федерацию проходит достаточно много времени

и будет ли актуальным для иностранного работника желание трудоустроиться неизвестно. В данном случае мы солидарны с позицией В. А. Волох, который указывает, что при действующей системе квотирования очень сложно предсказать, будет ли востребован данный работник работодателем после прохождения всей процедуры трудоустройства.

Несмотря на явную экономическую выгоду от привлечения иностранной рабочей силы, оформление и дальнейшее сопровождение иностранца вызывают зна-

чительные трудности.

В процессе привлечения иностранных работников работодатель сталкивается с достаточным количеством проблем. Постоянно изменяющееся законодательство, чрезмерно усложненная процедура трудоустройства, работника приезжающего из-за рубежа, большое количество контролирующих органов не редко заставляют отказаться от привлечения иностранной рабочей силы или придумать способы использования иностранных рабочих в обход российского законодательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Скачкова Г.С. Трудовая деятельность иностранцев в России в контексте миграционной политики Российского государства // Миграционное право. 2013. N 2. С. 9 - 11 // СПС «КонсультантПлюс»
2. Гришанова А.Г., Красинец Е.С. Трудовая миграция и миграционная политика в современном российском обществе // Миграционное право. 2014. N 1. С. 26 - 31 // СПС «КонсультантПлюс»
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 31.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.08.2020) // СПС «КонсультантПлюс».
4. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // СПС «КонсультантПлюс».
5. Федеральный закон от 25.07.02 115-ФЗ N (ред. 31.07.20) «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».

© Бурцева Евгения Валериевна (evbur@list.ru), Климова Оксана Михайловна (klimova.oksana1973@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Морской государственный университет имени адмирала Г.И. Невельского

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БЕНЕФИЦИАРНЫХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ КИК

Ванькаева АЙСА Гаряевна

Аспирант, РАНХиГС

vankaeva.aysa@gmail.com

THEORETICAL FOUNDATIONS OF LEGAL REGULATION OF BENEFICIAL OWNERS OF CFC

A. Vankaeva

Summary: The beneficial ownership structure was introduced into Russian legislation with the adoption of the Federal Law "On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation Regarding Countering Illegal Financial Transactions". The beneficial owner is a person who owns a share in the authorized capital, a block of shares, and establishes full control over the corporation in other ways.

We can conditionally distinguish two configurations of beneficial ownership: transparent and anonymous. The first includes situations in which the beneficial owner is an individual, legal entity or the parent company of the holding, while the entire structure of the company is registered in jurisdictions that disclose the founders. It is worth considering in detail the regulatory framework for beneficial ownership processes.

Keywords: beneficial owner, CFC, legal regulation, financial transactions, taxation.

Аннотация: В российское законодательство конструкция бенефициарного владения введена с принятием Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям». Бенефициарным владельцем признается лицо, которое обладает долей в уставном капитале, пакетом акций, устанавливает полный контроль над корпорацией другими способами.

Можно условно выделить две конфигурации бенефициарного владения: прозрачную и анонимную. К первой относятся такие ситуации, в которых бенефициарным владельцем выступает физическое лицо, юридическое лицо или материнская компания холдинга, при этом, вся структура компании зарегистрирована в юрисдикциях, которые раскрывают учредителей. Стоит подробно рассмотреть нормативное регулирование процессов бенефициарного владения.

Ключевые слова: бенефициарный владелец, КИК, правовое регулирование, финансовые операции, налогообложение.

В настоящее время, в большинстве стран, в особенности в развитых, в различных вариантах имеются законы о налогообложении иностранных компаний (CFC rules). В рамках курса на деофшоризацию экономики, Государственной Думой Российской Федерации, был принят законопроект, который на уровне обсуждения и разработки получил следующие названия (данные названия не являются официальными):

- «антиофшорный законопроект»;
- «закон о деофшоризации»;
- «закон КИК».

Данным актом были внесены беспрецедентные изменения в Налоговый кодекс, а именно:

- в первый раз установлен механизм налогообложения прибыли офшорных компаний;
- были введены правила признания компаний налоговыми резидентами Российской Федерации (с этой целью был установлен критерий «места управления» (ст. 246.2 НК РФ) [1];
- введено правило «фактического получения доходов» для уточнения порядка применения международных соглашений об избежании двойного налогообложения.

Прибылью КИК является, в первую очередь, прибыль, которая рассчитана в соответствии со специальной главой Налогового кодекса. Особенностью считается прибыль КИК и признается доходом физического лица или организации, которая получена налогоплательщиком, физическим или юридическим лицом. Данное лицо считается контролирующим лицом данной офшорной компании. При этом, прибыль бенефициарного владельца КИК будет учитываться во время определения налоговой базы у налогоплательщика – контролирующего лица.

В настоящее время актуально стоит вопрос, «На основании чего рассчитывается величина прибыли КИК». Закон предусматривает два вероятных пути, по правилам и по данным финансовой отчетности, которые были определены для отечественных компаний. С целью установления размера прибыли на базе данных финансовой отчетности нужно соблюдать одно из двух условий, которые установлены статье 309.1 НК РФ [2].

Кроме того, можно за счет постоянного пребывания компании, например, в иностранном государстве [7], с которым у Российской Федерации существует договор по вопросам налогообложения, а также в отношении

финансовой отчетности предоставлено аудиторское заключение, не содержащее негативного мнения или полного отказа от него. Установлены конкретные требования для тех случаев, когда «личный закон» КИК не устанавливает правила ведения бенефициарным владельцем финансовой отчетности либо если он не включает в состав обязательный аудит.

С целью определения прибыли по всем существующим правилам, которые установлены для отечественных компаний. Имеются два условия: несоблюдение существующих правил с целью дальнейшего определения прибыли по всем данным финансовой отчетности (к примеру, местонахождение компании – страна, которая не обменивается аналогичной информацией), а также личное желание бенефициарного владельца. Имеется один важный аспект, в случае если порядок установления прибыли по всем правилам главы 25 НК РФ используется по выбору бенефициарного владельца, то длительность его использования не может быть меньше, чем пять налоговых периодов.

Можно существенно снизить общую сумму прибыли КИК. В первую очередь, общая сумма прибыли снижается на ту величину дивидендов, которая была выплачена той или иной компании в календарном году, который следует за тем годом, за который составляется отчетность. Далее прибыль снижается на ту сумму налога, которая была уплачена в иностранном государстве. Полная оплата такого налога, должна быть документально подтверждена, если у Российской Федерации отсутствуют соглашения по вопросам налогообложения с государством, где находится КИК, это важно заверить компетентным государственным органом. Кроме того, прибыль, направленная на рост уставного капитала участников компании, не учитывается.

Одним из неурегулированных вопросов является аспект, обязан ли бенефициарный владелец платить налоги с дохода в виде дивидендов от КИК, если раньше доход данной компании он указал в декларации. На сегодняшний день, это прямо предусмотрено в НК РФ, с этой целью необходимо предоставить в налоговый орган платежные документы, которые подтверждают уплату налога с дохода КИК.

Законодательством учитывается закрытый перечень случаев, когда прибыль КИК станет освобождаться от налогообложения в определенных случаях, предусмотренных в ст. 25.13-1 НК РФ [3]. К примеру, если КИК считается коммерческой организацией либо образована и обладает постоянным местонахождением в государстве – члене ЕАЭС и еще в шести случаях, предусмотренных непосредственно в НК РФ, то есть считается закрытым перечнем.

Все необходимые уведомления об участии подают-

ся в установленный срок, но не позднее трех месяцев с даты, на момент которой часть достигла 10%. Порядок и форма уведомления утверждены Приказом ФНС №ММВ-7-14/177. В том случае, когда участие прекращается, также в течение трех месяцев, подается необходимое уведомление. Уведомление о КИК подаются не позднее двадцатого марта текущего года, который следует за период, в котором доход КИК подвержен учету. Все необходимые уведомления необходимо подавать в налоговый орган по месту жительства. Форма уведомлений утверждена приказом ФНС.

В случае если подобное уведомление не подать совсем или подать не во время, то в соответствии со статьей 25.14 НК РФ [4], налоговый орган, при обладании необходимой информацией, отправляет ему требование срочно предоставить необходимые объяснения и уведомление о КИК в установленный налоговым органом срок (срок не может быть меньше тридцати дней со дня получения требования).

В случае если после рассмотрения данных документов, налоговый орган обнаружить там какие-либо признаки правонарушения, то будет наложена ответственность. Информация о КИК станет поступать в виде уведомлений от самих плательщиков. Кроме того, налоговый орган может получить все необходимые данные, от компетентных органов государств имея следующее:

- соглашение об избежании двойного налогообложения (у РФ – 81, нет традиционного офшора);
- на основании соглашений о полном обмене налоговыми данными (Российская Федерация подписала CRS, еще в мае 2016 года (нет больше восьми-десяти стран). Обмен планируется начать в 2018 году. Одним из первых соглашений было FATCA разработанное США, которое дискредитировало швейцарские банки [9];
- на базе конвенции ОЭСР о взаимной руководящей помощи по налоговым делам.

Налоговые органы способны получать подобную информацию в рамках налоговых проверок и сбора доказательств в обоснование собственной позиции в суде. При этом, с целью обнаружения факта контроля над иностранной компанией решающим значением станет выявление всех фактических обстоятельств, которые указывают на подобное регулирование.

Предусматривается полная ответственность за неправомерное не предоставление уведомления о контролируемой иностранной компании. Статья 126, пункт 1.1 [5] – это полная ответственность за непредставление налоговому органу документов, а также другое уклонение от предоставления подобных документов или предоставление их с заведомо недостоверными данными.

Налоговым кодексом предусмотрен штраф в качестве санкций, однако, в общем, правовое регулирование данными обстоятельствами не ограничено. В первую очередь, необходимо помнить, что все российские компании и физические лица, которые используют нерезидентные структуры в собственном бизнесе, а также реализующие международные операции, обязаны качественно улучшить управление своими налоговыми рисками. Нормативное регулирование может обеспечить соответствие собственной деятельности бенефициарного владельца новыми правовыми реалиями, а также отказать от последующего использования нерезидентных структур в части, которая не позволяет соблюдать законы о КИК.

За установленный налоговый период, который начался с 2018 года, к бенефициарному владельцу начнут применяться меры налоговой ответственности согласно ст. 129.5 НК РФ [6] (полная неуплата или частичная уплата сумм налога в результате не включения в налоговую базу части доходов КИК). Кроме того, НК РФ предусматривает такую возможность, как признания бенефициарного владельца контролирующим деятельность, основываясь на информации, которая была получена из Европы (пункты 8-12 ст. 25.14 НК РФ).

Наиболее простым примером является компания, которая состоит из обществ с ограниченной ответственностью, в этом случае бенефициарного владельца можно выявить при помощи элементарного изучения данных единого государственного реестра юридических лиц. Таким образом, бенефициарным владельцем, который указан в законодательстве РФ, может быть лицо, которое имеет возможность полностью контролировать все действия клиента.

Контроль такого рода может появиться, как основываясь на разные неформальные договора, так и на основании гражданско-правовых договоров. Анонимное бенефициарное владение – это наиболее широко распространенное явление, которое обладает различными формами выражения. Именно физическое лицо больше заинтересовано в сохранении анонимности бенефициарного владения в самых разнообразных случаях, например, когда собственный бизнес совмещает с государственной службой.

Существующая нормативная база, не имеет эффективного набора инструментов с целью поиска и последующего раскрытия бенефициарных владельцев.

Необходимо отметить, что все вопросы бенефициарного владения, его транспарентности и анонимности, не просто играют важную роль в борьбе за легализацию доходов, а также нашли свое место в судебной практике, по гражданско-правовым и корпоративным спорам.

Новые правила КИК в законодательстве широко применяются, тогда, когда иностранная компания:

- не является резидентом;
- контролируется той или иной страной.

С целью использования новых правил не установлено требованиями для КИК о налогообложении по наиболее низким ставкам налога, но в настоящее время это считается специальным исключением на уровне конкретного субъекта. В соответствии с новым режимом, потоки прибыли считаются отдельно. Весь прирост прибыли и капитала от аренды полностью исключается из общего режима.

Существуют определенные правила для дохода от коммерческой деятельности и от всех финансовых операций. Зачисляемый налог – это все льготы, которые содержатся в договоре об избежании двойного налогообложения. Они предоставляются в том случае, если облагаемый доход КИК подлежал обложению налогом на прибыль.

В случаях, если прибыль получена от лица, которое страна признает «прозрачным», она будет рассматриваться как доход партнеров. Однако имеется и много освобождений, которые могут применяться к КИК в отношении конкретного источника прибыли или на уровне субъекта. Это значит, что налогооблагаться будет только та часть прибыли КИК, которая не попадает под них. Имеется также специальное исключение, которое применяется для оценки финансовых компаний. Они применяются для оценки объемов, в которых разные виды прибыли (например, финансовые доходы, прибыль с торговли и т.д.), должны рассматриваться как потенциально подлежащие налогообложению.

Все обязанности согласно принятию мер для идентификации бенефициарных владельцев была возложена на те компании, которые реализовывали операции с денежными средствами и другим имуществом. Положения законодательства о выявлении бенефициарных владельцев много раз разъяснялись Банком России.

Транспарентность бенефициарного владения является важным условием эффективной борьбы с легализацией доходов, коррупцией и прочими явлениями теневого сектора экономики. Имеющийся в распоряжении организаций, осуществляющих операции с денежными средствами, арсенал мер для идентификации бенефициарных владельцев вряд ли можно признать эффективным [8].

Также сомнительна результативность введенных норм о раскрытии полномочий бенефициарных владельцев – юридических лиц. Если бенефициарный владелец имеет заинтересованность в сохранении режима

анонимности, ни обслуживающий банк, ни юридические лица, входящие в созданную корпоративную структуру, не смогут идентифицировать его.

Более того, рекомендации организациям, осуществляющим операции с денежными средствами, разрабатывают меры к выявлению бенефициарных владельцев, вполне могут привести к ущемлению прав клиентов одних банков по сравнению с другими.

Налоговыми резидентами признаются физические лица, которые фактически находятся в Российской Федерации не менее 183 календарных дней и в течение 12 следующих подряд месяцев. Данный период нахождения физического лица в Российской Федерации не прерывается на период его выезда за пределы территории Российской Федерации с целью лечения или обучения, но меньше 6 месяцев.

Налоговыми резидентами Российской Федерации признаются:

- российские компании;
- иностранные компании, местом фактического управления которыми является Российская Федерация, если другое, не предусмотрено международным договором по вопросам налогообложения;
- все иностранные компании, которые признаются налоговыми резидентами Российской Федерации в соответствии с международным соглашением по всем вопросам налогообложения.

В подобных случаях, местом фактического управления иностранной компанией признается именно Российская Федерация, в том случае, если, исполнительный орган компании регулярно осуществляет собственную деятельность в отношении данной компании из Российской Федерации.

Постоянной реализацией деятельности не считается та деятельность в Российской Федерации в объеме значительно меньше, чем в другом государстве. Главные должностные лица КИК осуществляют свою деятельность преимущественно в виде руководящего управления данной иностранной компании в Российской Федерации.

Контролирующим лицом фонда, траста и других подобных структур считается основатель (учредитель). Это базовое положение. Учредитель перестает быть контролирующим лицом КИК, в том случае, когда все четыре условия были выполнены одновременно. Четыре условия:

- лицо не реализует какой-либо контроль над структурой;
- лицо не получает или не имеет право получать, требовать получение прибыли от компании;

- лицо не обладает правом распоряжаться на свое усмотрение всеми доходами данной компании;
- все имущество передано в компанию на условиях безотзывности – все права собственности не возвращаются учредителю ни по закону, ни по уставу компании, а также ни во время ее существования, ни после ее закрытия.

За 2019 год было осуществлено нововведение, которое касается не только КИК, но и физических лиц, которые имеют доход или счета в иностранных банках. Помимо того, что уже существует уведомление, о наличии счетов за рубежом, ввели отчетность по данным счетам, согласно движению прибыли. Соответственно, с одной стороны, иностранные юрисдикции можно отнести, к стабильной базе для своих финансов.

Новые режимы пребывания бизнеса и капитала подвергли многие компании и физические лица, обладающие счетами за границей, рискам и издержкам. Вариант абсолютного закрытия офшор, не приходится рассматривать, так как это очень полезный и удобный инструмент. Именно бенефициарный владелец несет ответственность за действия компании и за свои личные. Под определением «прямой владелец» понимается владение физическим лицом акциями в объеме 25% + 1 акция или долей участия в компании более 25%.

«Косвенное владение» может быть если, 25% акций + 1 или доли в размере 25% в юридическом лице-клиенте владеет другое юридическое лицо, но которые находятся под полным контролем у физического лица. В случае трастов бенефициарным владельцем может быть признан:

- доверительный собственник;
- собственно бенефициары траста, либо в случае, если подобные лица еще не определены, то – ряд лиц, в интересах которых учрежден траст;
- протектор (при наличии);
- учредитель траста;
- любые другие физические лица, которые реализуют конечный контроль над трастом.

Юридические и корпоративные лица стран ЕС обязаны получать и хранить полную информацию, актуальную и точную о своих бенефициарных владельцах, в том числе о характеристиках их бенефициарного интереса. Далее, страны ЕС обязаны создать централизованные реестры общих сведений о бенефициарных владельцах организаций, которые зарегистрированы в данных странах, а также определить условия, порядок и объем публичного доступа к подобным данным.

В 2020 году был проведен опрос всех видов бизнеса, не затрагивая государственные предприятия, в ходе которого был поставлен вопрос о влиянии на бизнес про-

цесс деофшоризации. Однако компании, которые имеют бизнес и счета за границей, заявили, что непосредственно процесс деофшоризации, их никак не затронул. Данные опроса, показаны на рисунке 1.

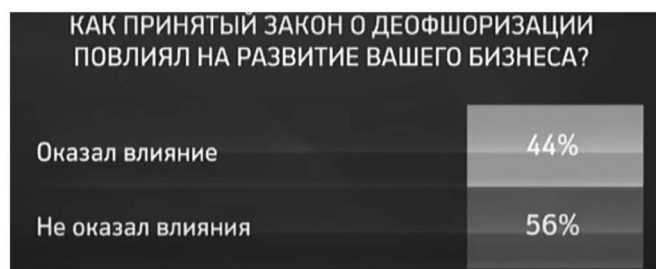


Рис. 1. Опрос о влиянии деофшоризации на бизнес

В идеале, налоговая система должна быть нейтральной. Все налоговые изменения не должны приводить или уводить капитал из страны и если опираться на мнение бизнесменов, которые утверждают, что данный процесс никак не повлиял на их деятельность, это может означать, лишь, что закон был написан качественно и правильно. Правительство расценивает данный ответ бизнеса, как позитивный. Кроме того, большой бизнес рассматривает многие совмещения иностранного и отечественного ведения бизнеса в комбинациях, например, пределах юридического поля можно быть «иностранцем», но стать российским налоговым резидентом. Таких примеров в бизнесе становится все больше, так как это выгодно со стороны налогообложения. Такие сферы деятельности компаний как:

- отрасли высоких технологий;
- телекоммуникаций;
- СМИ.

В большинстве случаев давали отрицательный ответ, на тот же вопрос.

Компании, которые ответили, что влияние будет негативно сказываться на их деятельности, скорее всего, это те компании, которые начать отталкиваясь от результатов определенной диагностики, которую они правили годом ранее, начать полную перестройку и реструктуризацию своих финансовых потоков и холдинговых структур и много другого. Уже сейчас можно подводить промежуточные итоги, опираясь на показатели средне-

го бизнеса, который демонстрирует движение вперед, т.е. ушли от таких показателей как:

- занижения таможенного импортирования товаров;
- рост прямых контрактов с заводами производителями.

В это время бизнес перестраивается, все издержки считаются совершенно по иному, все процессы бюджетирования протекают по-другому. Что касается крупного бизнеса, то он старается вести свою деятельность в России и демонстрировать свой успех тут. Если КИК полностью удовлетворяет все условия освобождения на уровне субъектов, то вся прибыль КИК способна быть целиком освобождена от налогообложения. Однако и тут предусмотрены такие исключения как:

- низкая прибыль. Налогооблагаемая или бухгалтерская прибыль КИК, которая не превышает установленной страной суммы;
- низкая рентабельность. Данное исключение применяется, если скорректированная бухгалтерская прибыль КИК не превышает 10% операционных затрат КИК;
- исключенные территории. КИК, которые являются резидентами указанных территорий (в наиболее широком смысле, к ним относятся те территории, где общая ставка налога составляет больше 75% от основной ставки налога страны);
- уровень налогов. КИК освобождается, в том случае, если уплачиваемый местный налог на территории резидентства КИК составляет не меньше 75% соответствующего налога страны, который подлежит полной уплате;
- освобождаемый период.

Последний период дает право на освобождение в течение 12 месяцев, зачастую применяется к иностранным компаниям, которые впервые становятся контролируемой страной пребывания. В связи с этим, КИК не должен в следующем за указанными 12 месяцами периоде иметь доход, налогооблагаемой по правилам КИК.

На сегодняшний день, крупный бизнес, который нацелен на государственную политику и регулируемый Правительством Российской Федерации и правовым законодательством, старается переводить все свои активы именно в нашу страну.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 31.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2020)// «Собрание законодательства».
2. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 31.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2020). Статья 309.1. Особенности налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний// «Собрание законодательства»;
3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 20.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2020). Статья 25.13-1. Освобождение от налогообложения прибыли контролируемой иностранной компании// «Собрание законодательства»;

4. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 20.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2020). Статья 25.14. Уведомление об участии в иностранных организациях и уведомление о контролируемых иностранных компаниях. Порядок признания налогоплательщиков контролирующими лицами// «Собрание законодательства»;
5. Перечень позиций высших судов к ст. 126 АПК РФ «Документы, прилагаемые к исковому заявлению» Позиции о подтверждении направления копий документов участвующим в деле лицам (п. 1 ч. 1 ст. 126 АПК РФ)// «Собрание законодательства»;
6. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 20.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2020). Статья 129.5. Неуплата или неполная уплата сумм налога в результате невключения в налоговую базу доли прибыли контролируемой иностранной компании// «Собрание законодательства»;
7. Грундел Л.П. Международный опыт правового регулирования контролируемых иностранных компаний// Сборник статей IV международной научно-практической конференции, 2019 г., 111-115 с.;
8. Пехметов Д.Н. Анонимность и транспарентность бенефициарного владения// Сборник статей VI международной научно-практической конференции, 2017 г., 271-276 с.;
9. Панов Ф.Ю. Правовое регулирование контролируемых иностранных компаний в России// Сборник научных статей, 2017 г., 1040-1045 с.

© Ванькаева Айс Гаряевна (vankaeva.aysa@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

УСЛУГА КАК ОБЪЕКТ ДОГОВОРА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ СЕТЯМ

SERVICES AS A SUBJECT OF THE TECHNOLOGICAL CONNECTION CONTRACT

A. Vasev

Summary: Researching questions of the issue of key features of a service as an object of an agreement, as an object of legal relations arising from the technological connection contract. It is proved that that the main feature of a service as an object of a contract is its inseparability from the contractor and customer of the service. It is concluded that a service is an economic benefit, which is a set of actions of one person to meet the needs of another person.

Keywords: technological connection contract, service contracts, services, subject matter of the contract, economic benefit, service signs.

Васёв Артём Александрович

Аспирант, Пермский государственный национальный
исследовательский университет
vasev.aa@mail.ru

Аннотация: В статье рассматривается вопрос о ключевых признаках услуги как объекта договора, как объекта правоотношений, возникающих из договора технологического присоединения к электрическим сетям. Доказано, что главным признаком услуги как объекта договора является её неотделимость от исполнителя и заказчика услуги. Сделан вывод о том, что под услугой понимается экономическое благо, которое представляет собой совокупность действий одного лица по удовлетворению потребности другого лица.

Ключевые слова: договор технологического присоединения, договор возмездного оказания услуг, услуги, объект договора, экономическое благо, признаки услуги.

В современной юридической науке дискуссионным является вопрос о правовой природе договора технологического присоединения к электрическим сетям. На сегодняшний день единой позиции в научном сообществе нет. Развитие судебной практики, а также работы отдельных авторов доказательно и непротиворечиво приводят к выводу, что договор технологического присоединения по своей правовой природе является видом договора возмездного оказания услуг.

Развитие современного мира, переход к постиндустриальному обществу приводят к увеличению внимания цивилистов к проблематике исследования услуг как объекта гражданских прав. На важность исследования услуги не только как объекта гражданских прав, но и как экономического блага указывают многие исследователи. В современной юридической науке дискуссионным остаётся вопрос об определении существенных признаков услуги, которые являются ключевыми в отграничении данного вида блага от других.

Важным является охарактеризовать услугу как объект договора, как объект правоотношений, возникающих из договора технологического присоединения к электрическим сетям, а также определить существенные признаки услуги, отличающие её от иных видов объектов гражданских прав.

Под объектом гражданских прав следует понимать материальные и нематериальные блага, по поводу которых возникают субъективные гражданские права и

обязанности [3]. Необходимо определить, что понимается в современной юридической науке под категорией «благо». Согласно позиции К.С. Козловой под «благом» понимается положительная ценность, предмет явление, которое удовлетворяет ту или иную человеческую потребность [5]. В философии благо понимается как наиболее общее понятие для обозначения положительной ценности.

Для экономической сферы жизни общества формируется свой вид благ - экономические (имущественные). А. Маршалл под благом понимал «все желаемые нами вещи или вещи, удовлетворяющие человеческие потребности» [17, с. 19]. В этом контексте определение «блага» ограничено вещами или предметами. Отнесение того или иного предмета к категории блага возможно при соблюдении определенных критериев.

В частности, согласно позиции К. Мегнера должны выполняться одновременно следующие четыре условия: наличие человеческой потребности; определенные свойства объекта, которые делают его пригодным для удовлетворения этой потребности; познание человеком этой причинной связи (между потребностью и объектом, который должен удовлетворить потребность); возможность распорядиться объектом таким образом, чтобы действительно употребить его для удовлетворения этой потребности.

К. Мегнер также определяет категорию благ, которые в современном ему научном сообществе объединяются

в особую категорию под названием «отношения», видом которых являются услуги [12, с. 62]. Любые виды блага, в том числе услуги, призваны удовлетворять потребности субъектов отношений. Целью экономической деятельности человека является получение полезного результата и удовлетворение потребностей, как себя, так и других людей [16].

С точки зрения вещественного содержания блага делятся на материальные и нематериальные. К последним, в частности, относятся услуги. В российской научной литературе отличие услуги от материальных благ определяется через признаки потребляемости услуги в момент её оказания, а также невозможности накопления и сохранения услуг [6].

И.Д. Котляров указывает на недостаток современного уровня исследований, поскольку в современной науке отсутствует единое определение понятия услуги как экономического блага [8]. Большинство авторов рассматривает услугу с точки зрения противопоставления её сущности товару из-за специфической природы услуги как выполняемого действия.

Определение услуги через её отделение от остальных экономических благ и противопоставление им, их вычитанием из общей совокупности экономических благ применимо в том случае, когда отсутствует возможность однозначно идентифицировать хозяйственную деятельность как производящую материальные блага [13].

С точки зрения экономической теории услугу можно определить как «блага, представленные не в форме вещей, а в форме деятельности» [9, с. 368]. Услуга чаще определяется через её активную составляющую - деятельность исполнителя. В таком контексте услуга представляет собой деятельность, которая направлена на удовлетворение потребностей других лиц на основе договорных отношений между производителем и потребителем услуги [13].

По мнению Д.Г. Поповой разработка цивилистического доктринального понятия услуги позволит провести систематизацию гражданско-правовых обязательств, выделив среди них обязательства об оказании работ и обязательства об оказании услуг. Автор разделяет экономический подход к определению понятия услуги и правовой подход. С экономической точки зрения услуги можно подразделять на материальные, обеспечивающие восстановление, изменение, сохранение потребительских свойств изделий или изготовление новых изделий, а также перемещение грузов и людей, создание условий для потребления, и нематериальные по удовлетворению духовных, интеллектуальных потребностей и поддержанию нормальной жизнедеятельности потребителя. Последний вид услуг, не имеющих материально-

го выражения, автор относит к виду социокультурных услуг [14].

С правовой точки зрения услуги отграничиваются от работ, поскольку в процессе выполнения работы для целей правового регулирования важен результат (завершение работы), а для услуги – важно действие исполнителя, завершение и результат которого нельзя квалифицировать как товар или как результат той или иной работы [10, с. 5-7].

Д.А. Карх разделяет все определения услуги на три вида: первые характеризуют услугу как действия, виды деятельности и непосредственно саму деятельность; вторые под услугой понимают уже полученный результат деятельности, третий вид определений комплексно характеризует услугу как деятельность и как результат такой деятельности [4, с. 89].

Большинство авторов определяют услугу через её выражение в активной форме – а именно в действиях исполнителя [15]. Действия исполнителя, составляющие услугу, имеют цель удовлетворять потребность лица, в пользу которого они совершаются. Лицо, в интересах которого осуществляется услуга, в большинстве договоров возмездного оказания услуг, так или иначе, выполняет определенные соглашения сторон фактические действия, которые обеспечивают возможность оказания услуги. Например, по договору технологического присоединения к электрическим сетям заявитель обязан осуществить мероприятия, предусмотренные техническими условиями подключения, в пределах границ своего земельного участка.

Услуга как экономическое благо представляет собой совокупность действий одного лица (исполнителя) по удовлетворению потребности другого лица (потребителя услуги / заказчика). Любой вид услуги обладает двумя ключевыми признаками: неосвязаемости и интегративности (одновременности производства и потребления).

Согласно позиции Ф. Котлера услуга представляет собой «деятельность или благо, которую одна сторона предлагает другой, и которая по своей сути является неосвязаемой и не связана с передачей собственности» [7, с. 718]. В том или ином обязательстве, предметом которого является услуга, обязанности исполнителя могут включать не только совершение определенных действий в интересах заказчика, но и представление заказчику определенного результата таких действий [11].

На сегодняшний день многие авторы, занимающиеся исследованием договора возмездного оказания услуг, указывают на необходимость определения результата услуги. Действия исполнителя, составляющие услугу, имеют своей непосредственной целью удовлетворение

потребностей лица, в пользу которого они совершаются.

При этом чтобы удовлетворить потребность, этот процесс должен иметь некий результат, который будет пригоден для потребления заказчиком [2]. Результат оказания услуги, таким образом, выражается в достигаемом «эффекте услуги» [1]. Услуга как вид экономического блага своим результатом имеет удовлетворение потребности заказчика услуги.

Важно отличать понятие неосязаемости и нематериальности для характеристики услуги. При оказании услуги исполнителем могут быть задействованы материальные ресурсы, у услуги может быть материализованный результат, но в большинстве случаев услуга состоит в осуществлении действий, которые являются неосязаемыми. Вместе с тем, И.Д. Котляров, анализируя критерий неосязаемости услуги, указывает, что информация, являясь товаром, также является неосязаемой [8].

Одновременность производства и потребления также не всегда может быть свойственна исключительно услуге как виду блага и объекту гражданских прав. И.Д. Котляров указывает, что существуют и товары, момент производства и потребления которых совпадает, например, электроэнергия [8].

Другой анализируемый признак – неотделимость услуги от исполнителя и заказчика услуги. Неотделимость услуги означает сотрудничество субъектов рассматриваемых отношений в процессе оказания услуги, а не их постоянное «живое» взаимодействие (представляющее собой частный случай сотрудничества). Целью такого сотрудничества является создание блага для потребителя услуги [1, с. 55].

Полагаем, что указанный признак представляется отличительным для характеристики услуги как вида экономического блага. При этом важно отметить, что отдельные авторы совершают ошибку и отождествляют понятие неотделимости с непосредственным физическим контактом, указывая на различные способы дистанцион-

ного взаимодействия исполнителя с заказчиком. Услуги, бесспорно, могут оказываться в дистанционном формате, но, тем не менее, услуга всегда будет неотделима от субъектов отношений.

Услуга, состоящая из активных действий исполнителя, направленных на удовлетворение потребности заказчика услуги, ключевой характеристикой имеет свою неотделимость от субъекта. В данном контексте услуга без субъекта существовать не может. Если материальная вещь может существовать без субъекта (в качестве примера можно привести институт бесхозяйных вещей), то услуга как вид экономического блага всегда связана с активным субъектом – исполнителем. Важно отметить, что услуга также не может существовать и без заказчика услуги, поскольку целью любой услуги является удовлетворение потребности, интереса заказчика.

Можно сделать вывод о том, что под услугой понимается экономическое благо, которое представляет собой совокупность действий одного лица (исполнителя) по удовлетворению потребности другого лица (потребителя услуги / заказчика). Сущностным признаком услуги является её неотделимость от исполнителя и заказчика услуги, поскольку исполнитель – является активным субъектом, который непосредственно оказывает услугу, а удовлетворение потребности заказчика является ключевой сущностной целью услуги. Следовательно, без субъектов услуга как благо существовать не может.

Предметом договора технологического присоединения как вида договора возмездного оказания услуг являются действия исполнителя (сетевой организации) по подключению объекта заявителя к своей электрической сети. Объект договора составляет услуга по технологическому присоединению. При этом под технологическим присоединением следует понимать комплекс мероприятий, целью которых является обеспечение возможности потребления и передачи электроэнергии, что, в конечном счете, с точки зрения выводов настоящей статьи является удовлетворением потребности заказчика услуги.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боков В.И. От Даля к Парсонсу и обратно. Гипотеза о природе услуги // Социологические исследования. 2003. № 7. С. 49 – 56.
2. Вольвач Я.В. О необходимости гражданско-правового регулирования вопросов качества услуг // Адвокат. 2013. № 5. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Гончарова А.В. Сравнительный анализ объектов гражданских прав и объектов гражданских правоотношений // Вестник ВолГУ. Серия 5: Юриспруденция. 2016. №4 (33). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-obektov-grazhdanskih-prav-i-obektov-grazhdanskih-pravootnosheniy> (дата обращения: 23.12.2019).
4. Карх Д.А. Теоретические основы развития сущности услуг // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». 2010. № 7. С.89 – 91.
5. Козлова К.С. Категория «Благо»: от философско-этического к экономическому и политико-правовому смыслам // ОНВ. 2012. №3 (109). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kategoriya-bлаго-ot-filosofsko-eticheskogo-k-ekonomicheskomu-i-politiko-pravovomu-smyslam> (дата обращения: 15.01.2020).
6. Косов Н.С. Основы макроэкономического анализа: учебное пособие. 2006 // URL: <https://laws.studio/knigi-makroekonomika/ekonomicheskie-bлага>

- klassifikatsiya-68483.html (дата обращения: 15.01.2020).
7. Котлер Ф. и др. Основы маркетинга. М.:1998. 1056 с.
 8. Котляров И.Д. Сущность услуги как экономического блага // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2012. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-uslugi-kak-ekonomicheskogo-bлага-1> (дата обращения: 22.01.2020).
 9. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь / Л.И. Лопатни-ков. - М.: Наука, 1993.
 10. Манохин, В. М. Хозяйственное обслуживание организаций и граждан (организационно-правовые вопросы) / В. М. Манохин. - М.: Юридическая литература, 1975. 224 с.
 11. Мартиросова Л.Э. Оказание услуг как объект гражданских прав // Инновационная наука. 2016. №8-3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/okazanie-uslug-kak-obekt-grazhdanskih-prav> (дата обращения: 15.02.2020).
 12. Менгер К. Избранные работы / К. Менгер. М.: Территория будущего, 2005. 496 с.
 13. Перепелкин В.А. Понятие «Услуга» в экономической теории // Вестник СамГУ. 2009. №69. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-usluga-v-ekonomicheskoy-teorii> (дата обращения: 24.03.2020).
 14. Попова Д.Г. Услуга как объект гражданских прав и ее соотношение с категорией «Социальная услуга» // Вестник КемГУ. 2012. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/usluga-kak-obekt-grazhdanskih-prav-i-ee-sootnoshenie-s-kategoriyey-sotsialnaya-usluga> (дата обращения: 14.03.2020).
 15. Степанов Д. Услуги как объект гражданских прав // Российская юстиция. 2000. № 2. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
 16. Чернявский А.Д. Услуга как частная форма экономического блага // Экономическая наука и практика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/14/1609/> (дата обращения: 22.03.2020).
 17. Экономика труда 3-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для академического бакалавриата / под ед. Ю.Г. Одегова, Г.Г. Руденко. М.: 2015. 386 с.

© Васёв Артём Александрович (vasev.aa@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Пермский государственный национальный исследовательский университет

ПРИЧИНЫ СОВЕРШЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БЕСПИЛОТНЫХ ЛЕТАТЕЛЬНЫХ АППАРАТОВ

THE CAUSES OF CRIME WITH THE USE OF UNMANNED AERIAL VEHICLES

V. Giba
P. Agarov

Summary: The experience of using unmanned aerial vehicles in military operations in the Persian Gulf, Yugoslavia, the middle East, and other regions has proved their high efficiency, feasibility, and reliability. Such devices have been widely implemented in geophysical exploration, mapping, search and rescue operations, construction, Commerce, etc. At the same time, unmanned aerial vehicles were actively used for illegal purposes. In this article, the author attempts to identify the main reasons that contribute to the Commission of crimes using drones, in order to form an idea of a possible system for countering such crimes.

Keywords: unmanned aerial vehicle, UAV, drone, crime, counteraction.

Гиба Владислав Владимирович

Аспирант, РУТ (МИИТ)

vlad-giba@mail.ru

Агапов Павел Валерьевич

к.ю.н., доцент, РУТ (МИИТ)

Аннотация: Опыт применения беспилотных летательных аппаратов в военных операциях в Персидском заливе, в Югославии, на Ближнем Востоке и др. регионах доказал их высокую эффективность, целесообразность, надежность. Такие аппараты начали широко внедрять в геофизической разведке, картографировании, поисково-спасательных операциях, строительстве, коммерции и т.д. Одновременно с этим беспилотные летательные аппараты стали активно использовать и в противоправных целях. В настоящей статье автором предпринята попытка выявить основные причины, способствующие совершению преступлений с помощью беспилотников, для того чтобы сформировать представление о возможной системе противодействия таким преступлениям.

Ключевые слова: беспилотный летательный аппарат, беспилотник, БПЛА, дрон, преступление, преступность, противодействие.

В целях эффективного противодействия любым преступлениям важно точно знать причины их совершения. Данный тезис является достаточно устоявшимся в криминологической науке. В свое время Ж.-П. Марат в своей работе «План уголовного законодательства» утверждал, что более разумной является деятельность по предупреждению преступлений, чем по их наказанию [13]. Полностью поддерживая эту мысль, уже современный исследователь А.А. Смирнов приходит к следующему важному выводу: «Любое преступление имеет причину – действие (бездействие) лица, которым причиняется ущерб объекту (объектам) уголовно-правовой охраны, и ряд объективных и субъективных факторов, которые были условиями такого действия (бездействия). ... Путем выявления и нейтрализации объективных и субъективных криминогенных факторов (условий преступлений), мы должны препятствовать возможности «срабатывать» их причинам. ... В этом и состоит основная задача предотвращения (профилактики) преступлений, поскольку ни одна причина не действует без наличия необходимых и достаточных условий» [17, с. 200, 201].

Преступления, совершаемые с помощью беспилотных летательных аппаратов (БПЛА), иначе – дронов, – это новое, а потому мало изученное явление преступной деятельности. Притом, что общественная опасность таких преступлений оценивается, как крайне высокая. По словам руководителя Управления строительства и развития системы применения БПЛА Генштаба ВС РФ А.В. Новико-

ва, в настоящее время признана реальной угрозой применения беспилотных летательных аппаратов в любой точке мира в преступных, в том числе, в террористических целях [14]. Яркий пример преступления, совершенного с помощью беспилотного летательного аппарата, – покушение в августе 2018 г. на президента Венесуэлы Николаса Мадуро во время его выступления на военном параде (в итоге ранения от взрывчатки, заложенной в БПЛА, получили семь солдат).

В «Большую российскую энциклопедию» включено такое определение БПЛА: «это искусственный мобильный объект (летательный аппарат), как правило, многоразового использования, не имеющий на борту экипажа (человека-пилота), способный, при этом, самостоятельно целенаправленно перемещаться в воздухе для выполнения различных функций в автономном режиме (с помощью собственной управляющей программы) или посредством дистанционного управления (осуществляемого человеком-оператором со стационарного или мобильного пульта управления)» [5].

БПЛА, разработанные, в первую очередь, в военных целях, в последние годы стали всё активнее проникать в быденную жизнь. Гражданские БПЛА уже получили широкое коммерческое использование в: энергетике, строительстве, сельском хозяйстве, услугах по доставке товаров и пр., при ежегодно регистрируемом росте рынка. Аналитики банка «Barclays» подсчитали, что в 2018 г. объем рынка коммерческих беспилотников со-

ставил 4 млрд. долл., и спрогнозировали его увеличение в ближайшие пять лет в десять раз – до 40 млрд. долл. [16]. Особенно спрос на БПЛА проявился в условиях пандемии COVID-19, когда с их помощью производились: наблюдение за общественными местами, дезинфекция территорий, оповещение населения, транспортировка медикаментов, проб на коронавирус и их результатов.

С течением времени такие черты БПЛА, как высокая стоимость и трудоемкость технологий создания и управления, перестали носить основополагающий характер. Так, А.С. Костиным и Н.В. Богатовым в 2019 г. было отмечено рекордное поступление на рынок сотен тысяч и даже миллионов постоянно дешевеющих потребительских дронов, не уступающих по своему функционалу дронам коммерческого типа [10, с. 66]. Авторское изучение предложений, представленных на сайтах крупнейших российских продавцов электроники («Эльдорадо», «М Видео», «ДНС» и др.), позволяет прийти к выводу о том, что радиоуправляемый квадрокоптер, со встроенной видеокамерой, скоростью полета около 45 км/ч и его допустимой дальностью до 2 км, можно приобрести за сумму в 40 000 – 50 000 рублей, причем сделать это может любой человек из любой точки страны, даже без необходимости личного посещения магазина.

Высокая распространённость БПЛА, их доступность для широких масс населения, как представляется, – это одно из основных условий роста изучаемой группы преступлений. С.В. Краснов, С.Р. Малышев, С.А. Краснова и В.А. Шишков справедливо указывают на то, что растущие технические возможности при ценовой доступности малогабаритных БПЛА позволяют ожидать «всплеска» целого спектра противоправных действий [11, с. 49]. А.В. Демидюк и А.П. Фомин подмечают, при этом, что наблюдаемые сегодня масштабные продажи БПЛА напрямую повышают степень потенциальных угроз, особенно, для крупных городов, имеющих сложную инфраструктуру и высокую концентрацию мест массового пребывания людей [7]. Обозначенная проблема ещё более усиливается на фоне недостаточного уровня государственного контроля за сферой применения гражданских (коммерческих, потребительских) БПЛА. В нашей стране, равно как и во многих других современных государствах, система регистрации беспилотников переживает стадию становления, а потому является несовершенной.

К примеру, если обратить внимание на введенный с 27 сентября 2019 г. в Российской Федерации механизм учета БПЛА (официально применяемое название – «беспилотные гражданские воздушные суда»), то в нём можно обнаружить следующие изъяны:

Правила учета беспилотных гражданских воздушных судов, утверждённые Постановлением Правительства РФ от 25 мая 2019 г. № 658 [3], в целях определения беспилотных летательных аппаратов, подлежащих реги-

страции, оперируют термином «максимальная взлётная масса». Ориентируясь на данный показатель, выделяют три типа БПЛА – имеющие максимальную взлётную массу до 250 г; имеющие максимальную взлётную массу от 250 г до 30 кг; имеющие максимальную взлётную массу свыше 30 кг. Первая группа БПЛА не нуждается ни в регистрации, ни в постановке на учёт. Правда, они, как и все БПЛА, подпадают под действие правил, касающихся использования воздушного пространства и безопасного проведения полётов. Третья группа БПЛА подлежит государственной регистрации, наравне с пилотируемыми летательными аппаратами. Помимо этого, на БПЛА указанной категории распространяются требования: об обязательном оформлении сертификата летной годности (ст. 36 Воздушного кодекса РФ [2]); а также о необходимости получения лицами, которые обслуживают летательный аппарат и управляют им, летных свидетельств (ст.ст. 53, 57 Воздушного кодекса РФ [2]). Что касается БПЛА, относимых ко второй группе (самой распространённой в коммерческом и потребительском секторах), то их государство (в лице Федерального агентства воздушного транспорта, Росавиации) учитывает.

Согласно действующей с 27 сентября 2019 г. процедуре, для осуществления учёта БПЛА с максимальной взлётной массой от 250 г до 30 кг его правообладателю необходимо в течение 10 дней с момента приобретения или ввоза на территорию РФ подать заявление в Росавиацию заказным письмом или через портал «Госуслуги» (заявление о ранее приобретённом или ввезённом БПЛА надлежало сдать до 27 октября 2019 г.). В случае положительного решения заявителю направляется уведомление, содержащее регистрационный номер БПЛА, который в обязательном порядке следует на него нанести.

По мнению экспертов, наибольшую сложность в соблюдении описанных выше правил вызывает определение максимальной взлётной массы БПЛА обычными пользователями [4]. На сегодняшний день ни один из популярных любительских беспилотников (к примеру, DJI Phantom 4 Pro, YUNEEC Typhoon H520 или Autel Robotics EVO) не содержит указанный параметр. Как правило, техническая документация оперирует исключительно сведениями о весе самого беспилотника, в лучшем случае – с учетом установленных аккумуляторов и пропеллеров. Скорее всего, подразумевается, что большая часть потребительских БПЛА не предназначена для подъёма какого-либо груза, следовательно, в целях установления максимальной взлётной массы такого аппарата должна учитываться только его масса. Можно предположить, что в ближайшей перспективе производители БПЛА, ориентированные на российский рынок, станут вносить такой параметр, как максимальная взлётная масса, в свои спецификации (тем более, что она теперь является необходимым условием для регистрации или учёта БПЛА). В противном случае можно допустить ситуации, при которых, пользуясь данной законодательной «ла-

зейкой», владельцы БПЛА будут сознательно избегать установленную процедуру регистрации/учёта.

При всем при этом, нельзя сбрасывать со счетов наличие на рынке не только БПЛА в виде готовых изделий, но и компонентов БПЛА, допускающих возможность сборки любительских летательных аппаратов, имеющих произвольные параметры [8, с. 48]. Тем самым, риск использования неучтённых БПЛА ещё более повышается.

И всё это в условиях отсутствия ответственности за непостановку на учёт БПЛА, имеющих максимальную взлётную массу от 250 г до 30 кг. Для сравнения, несвоевременная регистрация (позже 10 дней с момента приобретения, ввоза) автомобиля в ГИБДД влечёт за собой наложение штрафа в размере от 1 500 до 10 000 рублей в соответствии со ст. 19.22 КоАП РФ [1]. Возможность привлечения к ответственности за использование неучтённых БПЛА возникает лишь при выявлении несанкционированных полётов, и применению здесь подлежит ст. 11.4 КоАП РФ [1] – нарушение правил использования воздушного пространства.

Учитывая вышеизложенное, можно высказать предположение о том, что противодействию преступлениям, совершаемым с помощью БПЛА, будет способствовать реализация уже сформулированных в научной среде рекомендаций о необходимости изменения порядка учёта беспилотников с максимальной взлётной массой от 250 граммов до 30 килограммов. В частности, предлагается введение обязательного лицензирования, предшествующего приобретению БПЛА, – в случае отсутствия у гражданина специальной лицензии на использование БПЛА продавец должен отказывать ему в продаже [18]. Правда, учитывая, что практическое применение таких правил – это отдалённая перспектива, сегодня видится уместным обязать магазины подавать в Росавиацию сведения обо всех фактах реализации БПЛА (например, посредством электронного обмена данными, используя, в частности, опыт электронного декларирования).

Помимо описанных выше причин привлекательность БПЛА в качестве средств совершения преступлений обуславливается проблематичностью выявления фигуры исполнителя – оператора беспилотника.

Права А.В. Демидюк и А.П. Фомин, когда пишут о том, что анонимность, личная безопасность исполнителя преступления, его возможность избежать ответственности – один из ключевых факторов планирования, подготовки и проведения практически любой противоправной акции. И именно дроны позволяют осуществить это в максимальной степени – в условиях плотной городской застройки, при высоком уровне насыщенности «эфира» сигналами различных радиочастот, обнаружение опе-

ратора дрона, точки его дислокации становится крайне сложной задачей [7]. Аналогичным образом (удалённостью исполнителя от места совершения преступления) объясняются проблемы доказывания причастности конкретных лиц к совершению преступлений с использованием БПЛА, если уголовные дела по таким преступлениям всё же возбуждаются и расследуются.

Допуская, что с определённой долей условности рассматриваемую категорию преступлений можно отнести к киберпреступности, применимым будет утверждение о том, что противоправные деяния, совершаемые в сфере информационных технологий, характеризуют: высокая латентность, низкая выявляемость и раскрываемость, слабые возможности идентификации злоумышленников [6, с. 748; 9]. Объясняются указанные тенденции тем, что «действующая в нашей стране правоохранительная система настроена на реагирования на традиционные виды преступлений, а система противодействия киберпреступности переживает начальный этап своего развития» [15, с. 31]. Следователям и оперативным сотрудникам, имеющим недостаточную квалификацию в IT-сфере, противостоят преступники, оснащённые по последнему слову техники. Последние имеют возможность привлекать в свою деятельность высококлассных специалистов, причём не столько на этапе совершения преступлений, сколько на стадии их подготовки. Известно, что путём внесения изменений в заводские настройки беспилотника могут быть увеличены длительность и дальность его полета, полезная нагрузка и т.д.

Не вызывает сомнения, что совершение любого преступления с использованием БПЛА подразумевает наличие у преступника (исполнителя, организатора, заказчика) специальных навыков и знаний в области IT-технологий, с их помощью они не только осуществляют задуманное преступное деяние, но и скрывают его следы. Такие лица могут длительное время избегать ответственности, продолжая в условиях безнаказанности совершать новые тождественные преступления [12, с. 55]. Именно на их установление должна быть направлена деятельность правоохранительных органов.

В целом же, перед государством сегодня стоит задача, как можно скорее разработать и принять специальную федеральную программу, предусматривающую реализацию комплекса взаимоувязанных мер правового, организационного и технического регулирования, направленных на противодействие киберпреступлениям, в том числе, преступлениям, совершаемым с помощью БПЛА. Причем, в данной программе должны быть отражены названные выше причины и условия, способствующие и, даже, провоцирующие проведение с использованием БПЛА противоправных акций самого разного характера (от неумышленных и элементарно хулиганских до террористических или диверсионных).

ЛИТЕРАТУРА

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 31.07.2020) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 1; 2020. № 31 (ч. 1). Ст. 5037.
2. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.1997 № 60-ФЗ (ред. от 08.06.2020) // Собрание законодательства РФ. 1997. № 12. Ст. 1383; 2020. № 24. Ст. 3740.
3. Постановление Правительства РФ от 25.05.2019 № 658 «Об утверждении Правил учета беспилотных гражданских воздушных судов с максимальной взлетной массой от 0,25 килограмма до 30 килограммов, ввезенных в Российскую Федерацию или произведенных в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2019. № 22. Ст. 2824.
4. Алексейчук А. Использование гражданских беспилотных летательных аппаратов: тонкости правового регулирования // ЭЖ-Юрист. 2019. № 25. [Эл. ресурс]. Режим доступа: <https://www.eg-online.ru/article/401784> (дата обращения: 12.10.2020).
5. Большая российская энциклопедия, 2004 / Интернет-издание Министерства культуры Российской Федерации. [Эл. ресурс]. Режим доступа: https://bigenc.ru/technology_and_technique/text/4087725 (дата обращения: 12.10.2020).
6. Виноградов И.А., Марчевский Н.К. О необходимости совершенствования мер по предупреждению киберпреступлений // Аллея науки. 2018. Т. 3. № 10.
7. Демидюк А.В., Фомин А.П. Дроны в городе: новые возможности или новые угрозы? // Системы безопасности. 2019. № 6. [Эл. ресурс]. Режим доступа: <https://www.secuteck.ru/articles/drony-v-gorode-novye-vozmozhnosti-ili-novye-ugrozy> (дата обращения: 12.10.2020).
8. Демуренко К.А. Дроны – новая угроза с высоты // Алгоритм безопасности. 2016. № 2.
9. Егоров И. Генпрокурор рассказал о росте числа киберпреступлений в России в 25 раз // Российская газета. 17.07.2020. [Эл. ресурс]. Режим доступа: <https://rg.ru/2020/07/17/genprokuror-rasskazal-o-rote-chisla-kiberprestuplenij-v-rossii-v-25-raz> (дата обращения: 12.10.2020).
10. Костин А.С., Богатов Н.В. Вопросы современного развития рынка беспилотных летательных аппаратов // Системный анализ и логистика. 2019. № 4.
11. Краснов С.В., Малышев С.Р., Краснова С.А., Шишков В.А. Модель угроз от малогабаритных беспилотных летательных аппаратов // Вопросы оборонной техники. Серия 16: Технические средства противодействия терроризму. 2019. № 7-8.
12. Лакомов А.С. Киберпреступность: современные тенденции // Академическая мысль. 2019. № 2.
13. Марат Ж.-П. План уголовного законодательства / Пер. с фр. Н.С. Лапшиной, под ред. А.А. Герцензона. М.: Изд-во иностр. лит., 1951. [Эл. ресурс]. Режим доступа: https://istmat.info/files/uploads/28661/marat_plan-legislation-criminelle.pdf (дата обращения: 12.10.2020).
14. Петров И. Генштаб предупредил об угрозе «атак дронов» в любой точке мира // Российская газета. 11.01.2018. [Эл. ресурс]. Режим доступа: <https://rg.ru/2018/01/11/genshtab-predupredil-ob-ugroze-atak-dronov-v-liuboj-tochke-mira.html> (дата обращения: 12.10.2020).
15. Репецкая А.Л. Преступность в России и проблемы ее предупреждения // Пролог: журнал о праве. 2014. Т. 2. № 3.
16. Рождественская Я. Коммерческие беспилотники перешли из теории в практику // Коммерсантъ. 01.12.2019. [Эл. ресурс]. Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4178421> (дата обращения: 12.10.2020).
17. Смирнов А.А. Криминогенные факторы, обуславливающие совершение преступлений // Сборник научных работ серии «Право». 2019. № 1.
18. Федоров А.А. Дрон, как потенциальное орудие убийства // Актуальные проблемы уголовного судопроизводства и криминалистики: Материалы Интернет-конференции Сибирского юридического университета, 2020. [Эл. ресурс]. Режим доступа: <https://conf.siblu.ru/dron-kak-potencialnoe-orudie-ubiystva> (дата обращения: 12.10.2020).

К ВОПРОСУ О ПОРЯДКЕ ГОЛОСОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ (ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫМ) ОРГАНОМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРИ ПРИНЯТИИ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ

TO THE QUESTION OF THE VOTING
PROCEDURE WHEN THE LEGISLATIVE
(REPRESENTATIVE) BODY OF STATE
POWER OF A SUBJECT OF THE RUSSIAN
FEDERATION ADOPTS REGULATORY
LEGAL ACTS

V. Grunina
M. Bachernikhina

Summary: The article discusses the problematic issues of the procedure for adopting laws at the level of the constituent entities of the Russian Federation. The article analyzes the problems associated with the voting procedure when the legislative (representative) body of state power of the constituent entity of the Russian Federation adopts regulatory legal acts.

Keywords: legislative process, rule-making, law, voting, legal norms.

Грунина Вероника Александровна

*К.ю.н., доцент, Владимирский филиал РАНХ и ГС
при Президенте РФ
vgrun@rambler.ru*

Бачернихина Мария Викторовна

*К.ю.н., старший преподаватель, Владимирский
юридический институт ФСИН России
matchun1982@yandex.ru*

Аннотация: В статье рассматриваются проблемные вопросы процедуры принятия законов на уровне субъектов РФ. Анализируются проблемы, связанные с порядком голосования при принятии законодательным (представительным) органом государственной власти субъекта Российской Федерации нормативных правовых актов.

Ключевые слова: законотворческий процесс, нормотворчество, закон, голосование, правовые нормы.

В законодательном процессе субъектов РФ можно выделить следующие основные стадии: законодательная инициатива, обсуждение законопроекта, принятие закона, подписание и обнародование закона, и дополнительную стадию - экспертиза проекта закона, осуществляемая непосредственно региональными парламентами или иными органами власти [1].

Итак, законотворческий процесс включает в себя стадию принятия закона. Принятие закона возможно путем голосования. В самом общем смысле голосование представляет собой подачу голосов при коллективном решении какого-либо вопроса. Исходя из рассматриваемой темы, ставится вопрос об одобрении или отклонении проекта нормативного правового акта по тем или иным причинам.

По нашему мнению, без честного и объективного голосования невозможно достичь тех целей, которые стоят перед региональным законодателем, а именно: развитие субъекта РФ, принимая во внимание объективные и субъективные факторы. К объективным факторам следует отнести реально существующие в момент обсуждения законопроекта общественные отношения. К субъектив-

ным факторам – правосознание, менталитет народа и настроения, существующие в обществе, а также мнение авторитетных ученых-юристов, экспертов, практиков и мнение самих законодателей.

Голосование является важной формой выражения воли законодательного (представительного) органа субъекта РФ, а значит, и выражения воли всего населения региона по поднимаемому законопроектом вопросу. Именно голосование в конечном итоге решает судьбу законопроекта. При голосовании качественные характеристики рассматриваемого законопроекта подтверждаются количественными, т.е. числом лиц, проголосовавших за его принятие.

Следует отметить, что процесс голосования можно рассматривать с точки зрения факторного подхода. Факторы, влияющие на исход голосования, весьма разнообразны. Объективность и преобладающие позиции умов не всегда находят свое выражение в реальных результатах голосования. Однако, это в основном практические проблемы организации нормотворческого процесса в субъектах РФ и реализации правовых норм, нежели дискуссионный вопрос в науке.

Отрицательный опыт внесения законопроекта и неудачи при голосовании – это тоже показатель. Он связан с ускорением предыдущих стадий законотворческой деятельности, однако страдает качество нормативных актов. Не следует забывать, что в отдельных случаях, когда затрагиваются острые общесоциальные вопросы региона, то необходимо проведение референдума по обсуждению проектов на региональном уровне [2].

Проведение референдума, хотя такой порядок и предусмотрен законодательно и находит свое отражение в региональных нормативно-правовых актах, весьма затруднителен на практике, поскольку требует большого привлечения ресурсов: материально-финансовой базы, кадровых ресурсов, временных затрат и прочее.

Вернемся непосредственно к организации голосования. Основу рассматриваемого вопроса составляет ст. 7 Закона № 184-ФЗ. Данная статья посвящена порядку принятия региональными парламентами нормативных правовых актов различных видов: конституций, уставов субъектов РФ и поправок к ним, законов, постановлений в рамках осуществляемого ими регионального нормотворческого процесса.

Пункты 1-3 ст. 7 указанного федерального закона регламентируют общие требования, предъявляемые по поводу кворума депутатского состава для принятия нормативных правовых актов соответствующего вида. Закрепление на федеральном уровне необходимого кворума голосов, по нашему мнению, неслучайно, поскольку голосование является этапом, решающим дальнейшую судьбу законопроекта. Именно в результате голосования определяется, будет ли жить данный круг правовых норм или нет.

Конституция (устав) субъекта Российской Федерации, а также поправки к ним принимаются большинством не менее двух третей голосов от установленного числа депутатов. Принятие решение квалифицированным большинством голосов свидетельствует об особой важности для жизни региона данного нормативно-правового акта. Заметим, что на региональном уровне, в отличие от федерального, исключается применение квалифицированного большинства голосов в три четверти. На наш взгляд, это сужает свободу на усмотрение регионального законодателя, поскольку разрешение тех или иных законотворческих вопросов с учетом особенностей субъекта РФ может радикальным образом сказаться на дальнейшей судьбе развития соответствующего региона.

Этот императивно установленный кворум является минимально возможным для принятия конституции и устава (субъект РФ вправе установить и иное требование в сторону увеличения соотношения голосов от установленного числа депутатов, необходимое для принятия

конституции и устава). Анализ законодательства субъектов Центрального федерального округа показывает, что увеличения соотношения голосов не происходит.

Считаем, что региональное нормотворчество имеет тенденцию к унификации и непоколебимое следование постулатам, которые установлены на федеральном уровне. Это имеет свои положительные и отрицательные стороны. Начнем с положительного: гармонизация и унификация законодательства позволяет создать единое правовое поле по всей стране, приблизить положения, существующие в различных субъектах РФ. В то же время, сведение организации нормотворческого процесса во всех субъектах Российской Федерации к единым строгим рамкам не позволяет учитывать особенности территории, менталитета и специфики тех общественных отношений, которые складываются в отдельных регионах. Сложно найти золотую середину, но федеральный и региональный законодатель, несомненно, должны к этому стремиться.

Таким образом, особое место конституций (уставов) субъектов Российской Федерации в иерархии нормативно-правовых актов субъектов федерации определяет объективная необходимость строгих требований к их принятию и внесению поправок в соответствующие нормативные правовые акты. Отсутствует возможность уменьшения кворума голосов на региональном уровне. Такие особенные процедурные требования являются своеобразной гарантией стабильности всей системы нормативных правовых актов (в том числе, и правовых актов регионального уровня).

Законы субъекта РФ принимаются большинством голосов от установленного числа парламентариев, если иное не предусмотрено законом (речь идет о законе № 184-ФЗ). Так, согласно ч. 3 ст. 8 указанного закона, если на стадии обнародования высшее должностное лицо субъекта РФ решит отклонить одобренный депутатами закон, то он (закон) впоследствии может быть одобрен в ранее принятой редакции большинством не менее двух третей голосов от установленного числа депутатов, т.е. в данном случае требуется квалифицированное большинство для преодоления вето должностного лица субъекта Федерации. Во избежание ошибок и с целью окончательной оценки законопроекта, взглянуть на него под другим углом зрения, взвесить все за и против, существует особый институт – право вето. Квалифицированное большинство голосов свидетельствует об особой важности и осознанности такого важного шага, как преодоление вето должностного лица субъекта РФ.

Постановления законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта федерации принимаются большинством голосов от числа избранных депутатов, если иное не предусмотрено законом.

Ранее упоминалась формулировку «установленное число депутатов». Под «установленным числом» подразумевается число депутатов, установленное соответственно конституцией или уставом субъекта Российской Федерации [3]. Количество депутатов индивидуально в каждом субъекте РФ. В основном такое число определяется исходя из численности населения соответствующего субъекта РФ. Так, например, во Владимирской области число депутатов Законодательного Собрания определяется в зависимости от численности избирателей, зарегистрированных на территории Владимирской области, и составляет 38 депутатов (ч.2. ст. 10 Устава Владимирской области [4]).

Установленное число депутатов можно определить как количество доверенных лиц, которым население данного субъекта федерации делегировало свои полномочия для определения основных направлений развития субъекта РФ, принятия наиболее важных решений в сфере нормотворческой деятельности. Депутатский корпус неразрывно связан с населением, и вся его деятельность должна быть направлена на обеспечение истинных интересов населения, повышение общего уровня благосостояния народа.

Важно отметить, что использованная в п.1 и п.2 ст. 7 закона № 184-ФЗ формулировка «установленное число депутатов» не является синонимом «числа избранных депутатов». Согласно п.3 ст. 7 при помощи большинства от числа избранных депутатов принимаются по общему правилу парламентские постановления на региональном уровне.

Отождествление понятий «общее число депутатов» и «число фактически избранных депутатов» не может гарантировать народное представительство в законодательном (представительном) органе государственной власти субъекта Российской Федерации. Поэтому положение об общем числе депутатов следует понимать, как число депутатов, установленное для соответствующего законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта РФ.

Пунктом 5 ст. 7 вышеуказанного закона 184-ФЗ также регламентирован общий порядок принятия законов двухпалатными региональными парламентами. Подавляющее большинство парламентам субъектов Российской Федерации – однопалатные, в отличие от федерального парламента. По нашему мнению, на уровне субъектов РФ существование двухпалатных парламентам является излишним, поскольку имеется и должна работать хорошая система фильтрации законопроектов на стадии их подготовки и предварительного рассмотрения. Двухпалатный парламентам, с точки зрения организации нормотворческого процесса в субъектах федерации, усложняет процесс нормотворчества и создается

большое количество бюрократических проволочек.

Если всё же конституцией (уставом) субъекта РФ предусмотрена необходимость одобрения принятого одной из палат закона другой палатой, то такой закон считается одобренным, если за него проголосовало более половины от установленного числа членов этой палаты. В случае отклонения принятого закона уполномоченной палатой парламента отклоненный закон считается принятым, если при повторном голосовании за него проголосовало не менее двух третей от общего числа депутатов принявшей его палаты.

Этот порядок воспроизводит по аналогии, установленные на федеральном уровне положения Конституции Российской Федерации. Так, согласно Конституции РФ Федеральный закон считается одобренным Советом Федерации, если за него проголосовало более половины от общего числа членов этой палаты, либо если в течение четырнадцати дней он не был рассмотрен Советом Федерации.

В случае несогласия Государственной Думы с решением Совета Федерации федеральный закон считается принятым, если при повторном голосовании за него проголосовало не менее двух третей от общего числа депутатов Государственной Думы (ч.4, 5 ст.105 Конституции РФ). Передача законов, принятых Государственной Думой, на рассмотрение Совета Федерации призвано обеспечить учет его мнения в законодательном процессе и предоставляет ему возможность выразить свое согласие либо несогласие с Государственной Думой в отношении любого закона[5] (что является справедливым и в отношении региональных парламентам с двухпалатной структурой).

Как следует из анализа регионального законодательства, при наличии альтернативных законопроектов (схожих законопроектов по одному и тому же вопросу) проводится рейтинговое голосование. Судьба альтернативных законопроектов решается по итогам рассмотрения на первом чтении.

Если по итогам рейтингового голосования несколько законопроектов набрали достаточное для их принятия число голосов, то принятым в первом чтении считается законопроект, набравший наибольшее число голосов. Если по итогам рейтингового голосования ни один из законопроектов не набрал достаточного для принятия числа голосов, то на голосование о принятии в первом чтении ставится законопроект, получивший наибольшее число голосов.

В заключение хотелось бы отметить, что голосование является важной формой выражения воли законодательного (представительного) органа субъекта РФ, а значит,

и выражения воли всего населения региона на поднимаемый законопроектом вопрос. Именно голосование в конечном итоге решает судьбу законопроекта. При голосовании качественные характеристики рассматриваемого законопроекта подтверждаются количественными характеристиками, т.е. числом лиц, проголосовавших

за его принятие. По нашему мнению, серьезным упущением законодателя является отсутствие регулирования применения инновационных систем в процессе голосования. Практически во всех регионах голосование проводится посредством использования электронной системы, что значительно упрощает процесс голосования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Артамонов А.Н. Создание законов в субъектах Российской Федерации: монография. Ростов-на-Дону. РЮИ РПА Минюста России. 2011. С. 54.
2. Андреева Л.А. Нормотворчество: проблемы и перспективы // Вопросы современной юриспруденции. 2013. № 28. С. 76.
3. Воробьев Н.И., Субанова Н.В. Комментарий к Федеральному закону от 6 октября 1999 г. N 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации», 2015 г. // СПС «ГАРАНТ»
4. Устав (Основной закон) Владимирской области от 14 августа 2001 г.
5. N 62-ОЗ // СПС «ГАРАНТ»
6. Постановление Конституционного Суда РФ от 23 марта 1995 г. N 1-П «По делу о толковании части 4 статьи 105 и статьи 106 Конституции Российской Федерации» // СЗ РФ от 27 марта 1995 г., N 13, ст. 1207

© Грунина Вероника Александровна (vgrun@gambler.ru), Бачернихина Мария Викторовна (mamchun1982@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Владимирский филиал РАНХ и ГС при Президенте РФ

К ВОПРОСУ ОБ ОСНОВАНИЯХ ИЗЪЯТИЯ ЗЕМЕЛЬ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

ON THE ISSUE OF GROUNDS FOR LAND WITHDRAWAL FOR STATE AND MUNICIPAL NEEDS

**A. Gudkov
A. Krasilschikov
V. Mishchenko**

Summary: This article discusses both the grounds and problematic issues of land acquisition. According to the authors, the innovations introduced by the Federal Law N 499-FZ did not solve the problematic issues. In this regard, it is proposed to legislate the definition of state (municipal) needs, with the obligatory disclosure of the characteristics that determine them. The authors note that in some cases, citizens do not receive adequate compensation for the seizure of the land in their possession. State protection of public interests in the form of seizure of land for construction is an exceptional measure. The authors emphasize that the proper registration of rights to a land plot will allow the right to compensation in case of seizure to be realized. The seizure procedure must comply with the RF LC, the decision on the seizure of the site must be made by a certain body within the framework of its powers.

Keywords: land plot, public interests, needs, citizens, property, redemption, withdrawal, use, possession.

Гудков Анатолий Иванович

К.ю.н., доцент, ВЮИ ФСИН России,

gudkovaniv@yandex.ru

Красильщиков Анатолий Владимирович

К.ю.н., доцент, ВЮИ ФСИН России

krasilschikov@inbox.ru

Мищенко Вячеслав Иванович

К.ф.н., доцент, ВЮИ ФСИН России,

vyacheslav-mischenko@mail.ru

Аннотация: В настоящей статье рассмотрены как основания, так и проблемные вопросы изъятия земель. По мнению авторов, нововведения, внесенные Федеральным законом N 499-ФЗ, не решили проблемных вопросов. В связи с этим предложено законодательно закрепить определение государственных (муниципальных) нужд, с обязательным раскрытием признаков, их определяющих. Авторы отмечают, что в некоторых случаях граждане не получают адекватную компенсацию за изъятие находящегося в их владении земельного участка. Защита государством публичных интересов в виде изъятия участка под строительство является исключительной мерой. Авторы подчеркивают, что надлежащее оформление прав на земельный участок позволит реализовать право на возмещение при изъятии. Процедура изъятия должна соответствовать ЗК РФ, решение об изъятии участка должно быть принято определенным органом в рамках своих полномочий.

Ключевые слова: земельный участок, публичные интересы, нужды, граждане, собственность, выкуп, изъятие, пользование, владение.

Стабильность отношений собственности можно обеспечить в полной мере, только если четко определены основания и порядок прекращения права собственности. Гарантируя равенство всех форм собственности, Конституция РФ [1] устанавливает принцип равной защиты всех субъектов правоотношений собственности.

Определяя и защищая публичные интересы как общественные потребности, которые нужны обществу для обеспечения его жизнедеятельности, можно говорить о важности поступательного развития системы правового регулирования земельных отношений института прекращения прав на земельные участки в порядке их изъятия для государственных или муниципальных нужд (далее – изъятие). В земельном законодательстве РФ отсутствует понятие публичных интересов, тем не менее, они многогранны. В связи с этим мы полагаем, что значимость роли публичных интересов для института изъятия земельных участков для государственных или муниципальных нужд, бесспорно, велика, поскольку они выступают одновременно как внеправовое обоснование справедливости введения посягающих на частные

интересы правообладателей ограничений и как социально-экономический ориентир, который определяет содержание и логику правового регулирования в рассматриваемой области.

Земельный участок является самостоятельным объектом недвижимости. Основания изъятия нашли свое закрепление в ст. 49 Земельного кодекса РФ [2] (далее – ЗК РФ). Это выполнение международных договоров России, строительство, а также перечень иных оснований, которые определены в федеральных законах. Глава VII.1 ЗК РФ устанавливает сам порядок изъятия. Предшествует этому соответствующее решение уполномоченных органов (ст. 56.2 ЗК РФ). Вместе с тем, считаем целесообразным рассмотреть отдельные проблемные вопросы затронутой нами темы. Это является актуальным направлением для исследования, так как в данной области имеется большое количество пробелов. Так, в частности, федеральным законом от 31.12.2014 г. N 499-ФЗ [4] ЗК РФ был дополнен главой VII.1 «Порядок изъятия земельных участков для государственных или муниципальных нужд». Нововведениями закреплялись: условия изъятия земельных участков, определялись уполномоченные

органы, к полномочиям которых было отнесено принятие решения об изъятии, установлен порядок принятия такого решения.

Подобное изъятие, фактически, ограничивает «безусловность» права частной собственности, поскольку осуществляется, зачастую, принудительно, без согласия владельца. При этом наличие такого признака, как «государственные и муниципальные нужды» является едва ли не самым важным условием изъятия участка из частной собственности.

Кроме того, отдельные статьи были посвящены особенностям заключения соглашения об изъятии, определению размера и выплате возмещения. Однако, следует отметить, что даже с учетом внесенных изменений недостатки правового регулирования механизма изъятия не были устранены. Так, в соответствии со ст. 49 ЗК РФ, изъятие для достижения указанных целей возможно только в исключительных случаях. К таким исключениям относится потребность государства в расположении на конкретных земельных участках значимых объектов в целях решения государственных или муниципальных задач при условии отсутствия альтернативных вариантов расположения таких объектов. Исходя из этого, на практике сразу возникает проблема: каким образом полномочные органы будут доказывать наличие государственных или муниципальных нужд применительно к конкретному земельному участку, какие доводы ими будут приведены в части того, что именно данный земельный участок необходим, и почему невозможна реализация данных нужд иными способами.

Существование указанной проблемы является следствием отсутствия законодательно установленного определения государственных или муниципальных нужд. Вследствие чего в суды поступает множество заявлений об оспаривании решений об изъятии земельных участков в связи с отсутствием на то законных оснований. Так, в 2018 г. в Арбитражный суд Ростовской области обратилось акционерное общество с требованием о признании незаконным распоряжения Правительства Ростовской области «Об изъятии земельного участка для государственных нужд» [7. С. 88]. Изъятие земель предполагалось для проведения сельскохозяйственных работ на данном участке. Суд решил исковые требования акционерного общества удовлетворить на основании того, что необходимость изъятия не свидетельствовала об удовлетворении публичных нужд в интересах общества. В судебной практике встречаются также абсолютно противоположные решения, что ясно прослеживается из Определения Конституционного Суда РФ от 30.09.2019 г. N 2438-О [5]. Для решения вышеуказанной проблемы предлагаем законодательное закрепление рассматриваемого определения с обязательным раскрытием признаков, определяющих государственные

или муниципальные нужды.

Кроме того, полагаем целесообразным указать на серьезную проблему правового регулирования, связанную с выплатой возмещения при изъятии земельных участков. Принцип предварительного и равноценного возмещения является основополагающим и закреплен в п. 3 ст. 35 Конституции РФ.

В ЗК РФ и ГК РФ предусмотрен добровольный и принудительный порядок изъятия. При добровольном изъятии с каждым правообладателем земельного участка и расположенного на нем недвижимого имущества, в соответствии со ст. 56.9 ЗК РФ, заключается соглашение об изъятии, в котором в обязательном порядке указываются размер и порядок выплаты возмещения, определяемого по результатам проведенной оценки. В сумму выкупа должны включаться также упущенная выгода и убытки в виде расходов собственников на переезд и обустройство в другом месте.

В случае отказа правообладателя от заключения соглашения об изъятии происходит изъятие земельного участка в принудительном порядке, по решению суда. В этой связи А.Н. Стребкова указывает на такую проблему, как снижение безопасности владения, а также возможность коррупционных действий и злоупотребления властью со стороны уполномоченных органов, которые имеют возможность в принудительном порядке изъять земельный участок. При этом в некоторых случаях граждане не получают адекватную компенсацию за изъятие находящегося в их владении земельного участка в силу отсутствия прозрачности процесса [7. С. 89]. Об этой же проблеме говорит С.М. Саргсян, выявляя случаи недостаточной (несправедливой) компенсации, выплачиваемой правообладателю. В частности, он указывает на то, что в современной системе законодательства РФ отсутствуют точно установленные методические указания определения размера возмещения за изъятие земельных участков. Такое явление влечет за собой выплату несправедливого возмещения правообладателям изымаемых земельных участков [8. С. 26].

Далее, руководствуясь ст. 280 ГК РФ [3] считаем возможным говорить о том, что выкупная цена за изымаемый земельный участок должна определяться на момент, когда уполномоченный орган принял решение изъять земельный участок и сведения об этом внесены в ЕГРН. Однако, ст. 57 ЗК РФ предусматривает, что размер возмещаемых убытков должен определяться, учитывая стоимость изымаемого имущества на день, который предшествует принятию решения об изъятии. Учитывая изложенное, следует указать на наличие противоречия положений гражданского и земельного законодательства в части установления момента, когда выкупная цена земельного участка должна быть опре-

делена. В данной ситуации мы согласны с позицией Д. Городяниной, которая полагает, что данный проблемный вопрос следует разрешить путем закрепления нормы о том, что выкупная цена определяется на момент уведомления правообладателя земельного участка о произведенной регистрации решения об изъятии земельного участка [б. С. 169].

Как нами уже указывалось, основания для изъятия и сама процедура изъятия установлены ЗК РФ, в том числе, например, таким основанием является строительство автомобильной дороги. Обращаясь к рассмотрению правоприменительной практики, отметим, что при соблюдении властным органом процедуры изъятия, судебная практика достаточно однообразна и неутешительна для собственников. В целях защиты своей собственности владельцы приводят различные доводы, однако не все из них, в сущности, влияют на изъятие и дают реальную возможность сохранить права на участок. Так, Ленинский районный суд г. Курска рассмотрел дело N 2А-2151/2019, в котором истцы оспаривали решение об изъятии. Суд указал, что не уведомление собственников об изъятии земельного участка, не направление проекта соглашения, на которые ссылаются административные истцы, не могут свидетельствовать о незаконности оспариваемого постановления, а указанные обстоятельства могут быть оценены только как нарушение процедуры изъятия земельного участка. Основой для изъятия участка под строительство дороги служит приказ или постановление, утверждающее проект планировки территории, определяющее судьбу спорного участка, и которое также можно попытаться оспорить в суде. Так, Нижегородский областной суд рассмотрел иск владельца земельного участка, который оспаривал подобное распоряжение. В решении по делу N 3А-513/2019 суд указал: с учетом норм градостроительного законодательства РФ отнесение части земельного участка истца к планируемым границам объекта свидетельствует о необходимости решения вопроса об изъятии, между тем проект планировки не содержит таких сведений.

Законодательство, конечно же, предусматривает механизм компенсации ущемленных прав владельца

земельного участка. Так, Чкаловский районный суд г. Екатеринбурга, рассматривая дело N 2-1209/2019 об изъятии, указал, что отчет о стоимости, предоставленный истцом, не учитывает часть объектов, находящихся на участке (скважина, колодец, овощная яма, бак металлический и насаждения), и в нем отсутствует обоснование выводов оценщика по расчету убытков Ответчика. При этом в расчете Ответчика суд не согласился с суммой упущенной выгоды, рассчитанной исходя из валового годового дохода от насаждений, поскольку отсутствовали доказательства, позволяющие сделать подобный вывод.

В свою очередь, Карабудахкентский районный суд Республики Дагестан рассмотрел дело N 2- 118/2017 и отказал собственнику в выкупе всего участка на основании проведенной заявителем экспертизы. Отчет, представленный собственником в отношении изымаемого объекта - части участка (38 кв. м), был составлен с нарушением стандартов оценки. При этом экспертом сделан необоснованный вывод о невозможности использования оставшейся части участка размером 1 462 кв. м, на котором находятся все объекты собственника, не подпадающие под полосу постоянного отвода.

По результатам исследования заявленной тематики, в завершение сделаем выводы.

1. Несмотря на нововведения, внесенные Федеральным законом N 499-ФЗ, ряд проблемных вопросов остался все также не решенным.
2. Защита государством публичных интересов в виде изъятия участка под строительство дороги является исключительной мерой. Надлежащее оформление прав на земельный участок позволит реализовать право на возмещение при изъятии. Процедура изъятия должна соответствовать ЗК РФ, решение об изъятии участка должно быть принято определенным органом в рамках своих полномочий.
3. Изъятие земельного участка не предусматривает предоставление взамен другого участка, а предусматривает лишь денежное возмещение, при этом право собственности прекращается только после выплаты собственнику всех денежных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция РФ (с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // СПС «Консультант Плюс».
2. Земельный кодекс РФ от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 31.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.08.2020) // СЗ РФ. 2001. N 44. Ст. 4147.
3. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.07.2020) // СЗ РФ. 1994. N 32. Ст. 3301.
4. Федеральный закон от 31.12.2014 N 499-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О внесении изменений в Земельный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) // СЗ РФ. 2015. N 1 (часть I). Ст. 52.
5. Определение Конституционного Суда РФ от 30 сентября 2019 г. N 2438-О // СПС «Консультант Плюс».
6. Городянина Д. Споры в связи с изъятием земельных участков для государственных и муниципальных нужд // Молодой ученый. 2019. N 10. С. 169.

7. Стребкова А.Н. Изъятие земель // Научные исследования. 2019. N 1 (27). С. 89.
8. Саргсян С.М. Проблемы изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд // Науки о Земле: вчера, сегодня, завтра: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, май 2016 г.). Казань: БуК, 2016. С. 26.

© Гудков Анатолий Иванович (udkovaniv@yandex.ru), Красильщиков Анатолий Владимирович (krasilschikov@inbox.ru),
Мищенко Вячеслав Иванович (vyacheslav-mischenko@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Владимирский юридический институт ФСИН России

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БОРЬБЫ С ТЕРРОРИЗМОМ

CRIMINALISTIC FOUNDATIONS
OF THE FIGHT AGAINST TERRORISM*J. Dobrovolskaya
P. Agarov*

Summary: Terrorism is the most dangerous phenomenon in the modern world. The victims of these terrible phenomena are ordinary people who become victims accidentally. All countries of the world should unite in the fight against this global problem.

Keywords: terrorism, terrorist acts, crimes, laws, criminal, victims, fighting, dangerous.

*Добровольская Юлия Сергеевна**Аспирант, РУТ (МИИТ)**yul1556911@yandex.ru**Агапов Павел Валерьевич**к.ю.н., доцент, РУТ (МИИТ)*

Аннотация: Терроризм – опаснейшее явление современного мира. Жертвы данных ужасных явлений – простые люди, оказавшиеся случайно пострадавшими. Все страны мира должны объединяться в борьбе с этой глобальной проблемой.

Ключевые слова: терроризм, террористические акты, преступления, законы, преступник, жертвы, борьба, опасность.

Терроризм рассматривают как сложное социально-политическое явление, обусловленное внутренними и внешними противоречиями общественного развития различных стран.

Возрастающие масштабы преступности представляют реальную угрозу безопасности государства и общества, активно внедряясь в легальную экономику, а в последнее время проявляется очевидное стремление преступности проникнуть в структуры власти.

Рассматривая террористические акты в России, можно отметить, что они начинаются с событий XIX века, при покушении на русского царя Александра II. В связи с появлением таких событий начинают формироваться и организация защиты жизни государственных политиков и членов их семьи. Самые страшные события были совершены в 2004 году, захват школы в Беслане. Причиной этого террора является воздействие на Правительство Российской Федерации, с целью вывода войск с Республики Чечни.

Однако не только в России, но и в других странах проходят террористические акты, которые отражают не только неприязнь к государственной власти, но также отстаивание религиозных и национальных интересов. События совершения террористических актов на основе национальных интересов, которые можно привести в качестве примера, это теракт с места происшествия в 2014 году в Нигерийском государстве в городе Гамбору, который был совершен нигерийской исламской организацией «Боко харам», когда в результате нападения на город и убито свыше 200 человек.

Криминологическая обстановка последних лет характеризуется не только ростом и изменением структуры преступности, но и усилением ее организованности,

а также террористической направленности. В условиях политических и экономических преобразований государства в общей структуре преступности значительно активизировался международный терроризм.

При рассмотрении методов и способов противодействия терроризму, хотелось бы уделить особое внимание истории создания, развития и действия подразделений в ЦСН ФСБ Альфа и Вымпел. Настоящие подразделения имеют богатую историю, в проведении операций против террористических организаций. Данные подразделения были созданы в 1974 году для проведения операций особой сложности. Самая крупная операция была проведена в 1979 году в Афганистане – штурм Дворца Амина. Выше нами были указаны другие основные операции, где сотрудниками данных подразделений получен опыт и навыки в освобождении заложников – это захваты Больницы в Будённовске, театра на дубровке и школы в Беслане.

Помимо Федеральной службы безопасности борьбу с терроризмом также осуществляют: Министерство Внутренних Дел РФ, Органы Службы Внешней Разведки РФ, Федеральная Служба Охраны РФ и Министерство Обороны РФ.

Выделяются две системы в борьбе с терроризмом:

- прогрессивная;
- консервативная.

Основными принципами в борьбе с терроризмом являются:

- законность;
- приоритет предупредительных мер;
- сочетание гласных и негласных методов;
- комплекс применения правовых, организационных, политических, социально-экономических и т.д.;

- приоритет защиты граждан, подтверждающие опасность совершенных террористических актов;
- минимальные уступки терроризму и т.д.

Международный характер терроризма предопределяет необходимость адекватного выстраивания системы мер антитеррористического противодействия в национальных российских рамках. Федеральный закон от 6 марта 2006 г. № 35-ФЗ «О противодействии терроризму» определяет правовые и организационные основы борьбы с терроризмом в Российской Федерации, порядок координации деятельности осуществляющих борьбу с терроризмом федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, общественных объединений и организаций независимо от форм собственности, должностных лиц и отдельных граждан, а также права, обязанности и гарантии граждан в связи с осуществлением борьбы с терроризмом.

Внутренними называются меры, направленные на предупреждение террористических актов, которые чаще всего совершаются. Террористический акт легче предупредить, чем затем бороться с его последствиями. Предугадать, где будет нанесен следующий удар практически невозможно. Поэтому получить своевременную информацию о готовящемся акте, спецслужбам достаточно тяжело. Утечка информации у террористов происходит крайне редко, а с предателями они обходятся особенно жестоко. (Хотя некоторое время назад, в СМИ проходила информация о том, что спецслужбы США (а именно ФБР и ЦРУ) знали о готовящихся 11 сентября террористических событиях, но не смогли или не успели ничего предпринять).

Внешние меры по борьбе с преступлениями террористического характера включают в себя принятие специальных антитеррористических законов, взаимодействие государств, борющихся с терроризмом. Также оказание экономического давления на страны, оказывающие поддержку международному терроризму (к таковым относятся Сирию, Ливию, Иорданию, Ирак, Ливан, Кубу, Судан и Афганистан).

В отношении террористических групп необходимо применять жесткие силовые методы, вплоть до физического уничтожения террористов. Нельзя забывать и о важности законодательного регулирования данного процесса.

С таким мнением невозможно не согласиться. Особенно стоит уделить внимание методам и способам борьбы с терроризмом спецслужб Израиля. Выделяются два основных подразделения в Израиле в борьбе с преступлениями террористического характера Шабак и Моссад. В чём их отличие? Шабак выполняет свои полномочия внутри территории, а Моссад (как в России Служ-

ба Внешней Разведки) – за пределами страны.

Их способы работы достаточно практичны и справедливы: в случае, если террорист совершил преступление на территории и против граждан Израиля, а затем скрылся в другое государство, то всё равно он должен быть наказан. Например, в 1960 Израильской разведкой Моссад был пойман нацистский преступник Адольф Эйхман и доставлен в израильский суд.

Аналогично в приведенном выше примере с расстрелом спортсменов израильского происхождения в Мюнхене в 1972 году. В ответ израильскими властями были предприняты меры по уничтожению лиц, входящих в террористическую организацию «Чёрный сентябрь».

В качестве примера хотелось бы отметить ещё одну операцию, которая была проведена КГБ СССР в 1985 г. – по освобождению сотрудников МИД СССР. Ответственность за эту деятельность взяла на себя организация «Хезболла», в связи с неприязнью к русскому народу, так как члены данной организации считали русских виновными в уничтожении ислама. В результате данных событий, сотрудниками КГБ были схвачены родственники лидера преступной группы, а его самого уничтожили. В итоге операции, заложники были освобождены и доставлены в посольство.

Хотелось бы так же отметить основные направления борьбы с терроризмом, внутри каждой страны:

- обеспечение взаимосвязи между правоохранительными органами внутри каждой страны;
- осуществление сотрудниками ДПС плановых досмотров и осмотров грузовых машин;
- усиление режимов на границах сотрудниками таможенной и пограничной службы, а также на ядерных объектах, атомных станциях и т.д.;
- контроль миграционной службы над вновь прибывшими иностранными лицами;
- обеспечение эффективного контроля за оружием, боеприпасами, взрывчатыми веществами и другими опасными материалами, которые могут попасть в руки лиц с террористическими взглядами;
- разработка программ общего правового образования и расширения образованности граждан путем привлечения средств массовой информации с разъяснением опасности терроризма, а также ответственности за него и т.д.

Таким образом, преступления террористической направленности являются преступлениями против общественной безопасности, которые приводят к большому количеству жертв. У каждой страны есть чему поучиться и необходимо делиться опытом в данной сфере, ведь только при взаимодействии можно снизить уровень данного вида преступности и избежать огромного числа жертв.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алешин В.В., Петровский Д.Н., Красинский В.В. Теоретические и правовые аспекты противодействия терроризму. М: РГУ. 2019. – 345 с.
2. Горбунов Ю.С.: Терроризм и правовое регулирование противодействия ему. Монография. – М.: Молодая гвардия, 2018. – 866 с.
3. Зайцев Г.Н.: «Альфа» – моя судьба. – Проспект, 2016. – 546 с.
4. Никулин С.И. Комментарий к Уголовному кодексу РФ с постатейными материалами и судебной практикой. – М.: Юрайт, 2016. – 701с.
5. Мозохин О.Б.: Борьба органов госбезопасности СССР с терроризмом. – М.: Вече, 2019. – 487 с.
6. Млечин Л.М.: Моссад. Тайная война. – М.: Левитас, 2017. – 456 с.
7. Тяжкова И.М., Комиссарова В.С., Крылова Н.Е. Уголовное право Российской Федерации. – М.: Статут, 2016. – 786 с.
8. Шрайер А.С., Шрайер А.А.: Что случилось 11 сентября? Легенда. – М.: Римис, 2018. – 452 с.

© Добровольская Юлия Сергеевна (yul1556911@yandex.ru), Агапов Павел Валерьевич.

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российский университет транспорта (МИИТ)

АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ФЕНОМЕНОЛОГИИ ПРАВА

ADMINISTRATIVE AND LEGAL PRINCIPLES THROUGH THE PRISM OF THE PHENOMENOLOGY OF LAW

**O. Karpov
N. Kuchin**

Summary: Currently, the methodology of administrative law is quite developed, both in the structural ordering of the balance of all elements that make up the theoretical system of the science of administrative law, and in the practice-oriented paradigm aimed at solving certain problems in the organization of managerial relations, and establishing the administrative and legal status of the subject of these relations. This article examines administrative and legal principles through the prism of the phenomenology of law, as the science of studying various legal phenomena, their relationships and patterns in practical application, and the interaction of various social groups in society. The authors also analyze the administrative and legal model in society from the point of view of studying the legal phenomena that are part of its structure, in order to identify patterns that make it possible to put into practice the theoretical aspects of administrative and legal science, in particular:

Keywords: methodology, theoretical system, administrative law, managerial relations, administrative and legal principles, society, administrative and legal model, legal regularities, legal matter, legal norms, legal relations, administrative proceedings.

Впервые феноменологию к исследованию такого социального явления как право и, в частности, административное право применяет отечественный философ и методолог права, Н.Н. Алексеев. Он раскрывает правовые феномены через призму феноменологических установок, анализирует правовое поведение, институт административного управления, а также предпринимает попытки создания феноменологической административно-правовой методологии [3]. Философ рассматривает социальный мир правовой повседневности людей с разных позиций, как позиций субъекта управления, так и с позиции «управленца», наблюдателя за поведением субъекта управления. Многосторонний подход к изучению феномена «административное право» позволяет раскрыть его многоаспектность. Изучение через наложение разных парадигм способно дать виденье административного права таким, каким оно является в мире со-

Аннотация: В настоящее время методология административного права является достаточно разработанной, как в структурном упорядочивании баланса всех элементов, составляющих теоретическую систему науки административного права, так и в практико-ориентированной парадигме, направленной на решение определенных задач в сфере организации управленческих отношений, и установлении административно-правового статуса субъекта этих отношений. В настоящей статье исследуются административно-правовые принципы через призму феноменологии права, как науки об изучении различных правовых феноменов, их взаимосвязей и закономерностей при практическом применении, и взаимодействии различных социальных групп в обществе. Также авторами анализируется административно-правовая модель в социуме с позиции изучения правовых феноменов, входящих в ее структуру, с целью выявления закономерностей, позволяющих воплотить на практике теоретические аспекты административно-правовой науки, в частности увидеть процесс «транспортировки» теоретически изученных принципов административного права в практическую правовую материю, нормы права, а также исследовать влияние основополагающих понятий на правоотношения объекта и субъекта управления в рамках конкретного административного производства.

Ключевые слова: методология, теоретическая система, административное право, управленческие отношения, административно-правовые принципы, социум, административно-правовая модель, правовые закономерности, правовая материя, нормы права, правоотношения, административное производство.

циальной повседневности, в «жизненном мире» людей и для каждого конкретного индивида.

На практике феноменология показывает каким образом у субъекта управления происходит формирование мотивационного поведения в сознании, иначе говоря, каким образом человек принимает решение исполнять или не исполнять то или иное указание, закон, распоряжение. К примеру, с помощью феноменологической процедуры редукции на практике можно определить степень коррупционной составляющей в поведении субъекта, находящегося на определенной должности, проследить уровень мотивации исполнения им своих обязанностей. Данная процедура позволяет также сформировать методику понимания индивидуального правосознания отдельно взятого субъекта, что, несомненно, может помочь законодателю, учитывающему отношение

граждан и государственных служащих к будущему закону.

Любая юридическая теория не может дать объективного представления о правовой действительности. Она лишь обобщает некие признаки, через которые, в частности, социальная феноменология и раскрывает новый подход, отличный от естественного и позитивного подхода к «право-пониманию». Напротив, применение феноменологических методов познания к описанию жизни индивидов в мире административно-правовых отношений позволяет нам говорить о интегративном подходе, целью которого является построение методологической основы, неклассической науки о жизни субъекта в «мире правового управления». Уникальность применения феноменологии к административному праву позволяет решить некоторые проблемы старой классической правовой методологии, в частности создать единое «конституирование» – понимание правовых смыслов, заложенных в нормы законов; изучить процессы, протекающие в реальном «жизненном мире» людей, находящихся в административно-правовых отношениях.

Административное право – одна из центральных и базовых отраслей, правовой системы Российской Федерации, а правовые нормы, закрепленные в законодательстве, служат нормативной правовой основой построения и функционирования самой обширной и многочисленной ветви власти — исполнительной. Административное право относится к отрасли публичного права, права общегосударственного интереса: в частности, закрепляет права и обязанности граждан и юридических лиц, не обладающих властными полномочиями, регулирует и стабилизирует отношения вышеизложенных субъектов с представителями исполнительной власти, как на федеральном, так и на региональном уровне, а также органами местного самоуправления. Административное право, в основе которого лежит функция управления, определяет структуру, сбалансированную систему, принципы, а также различные методы и формы деятельности исполнительных органов, лиц, находящихся на государственной службе [4, с. 75]. Изучение принципов административного права является важнейшей составляющей, так как они являются основополагающими началами, объединяющими и систематизирующими остальные элементы административно-правовой науки. В любой науке, деятельности, принципы являются «фундаментом», на котором строится, как практическая, так и теоретическая система научного или иного человеческого знания.

На наш взгляд, применение к исследованию административно-правовых принципов феноменологии права, ее методов и инструментов познания поможет более системно понять заложенный в этих принципах смысл. Рассматривая принцип через призму феномена, можно увидеть не только сокрытый в нем теоретический по-

тенциал, но также проследить закономерную связь с его практическими трансформациями в правовую материю социума, понять каким же образом он влияет на те или иные правовые отношения.

Принципы административного права – один из элементов механизма административно-правового регулирования, но на наш взгляд, это базовый элемент, так как, именно он наиболее сильно влияет на управленческие отношения, учитывая потребности общества и государства. По мнению Д.Н. Бахраха, под административно-правовыми принципами следует понимать основополагающие начала, охарактеризовавшие его смысловое содержание, определяющие закономерности развития и фиксирующие механизм административно-правового регулирования отношений, построенных на парадигме управления [4, с. 113]. Проводя теоретическое исследование административно-правовых принципов, можно выделить характерные, объединяющие и присущие всем принципам основные черты:

- определяют юридическую силу административного права;
- обусловлены развитием общества, качеством правосознания и правовой культуры;
- являются «мостиком» между теоретической наукой и практическими правовыми реалиями ее существования;
- формируются под непосредственным влиянием теории права, учитывая взгляды ученых, теоретиков, юристов на процессы правового регулирования государственного управления.

В административно-правовой науке существует определенное разделение принципов. В частности, С.С. Алексеев различает общие принципы права, отраслевые принципы и правовые аксиомы. Общие принципы, по его мнению, включают в свое содержание социально-экономические, политические, идеологические, политико-национальные и нравственные начала. Из их содержания ученый выделяет общие правовые принципы: законности, справедливости, юридического равенства, социального и гражданского долга, объективной истины, ответственности за вину. Отраслевые принципы делятся на общие отраслевые, межотраслевые и специфические отраслевые. Правовыми аксиомами характеризуются положения, которые имеют для права значение непреложных истин (например, нельзя осуждать дважды за одно и то же правонарушение).

К основным принципам административного права относят: принцип равенства лиц перед законом, нормативно закрепленном в ст. 1.4 КоАП РФ [2]. Не стоит путать его с похожим принципом равенства в гражданском праве, где стороны равны не только перед законом, но и между собой при вступлении в договорные отношения. В отличие от гражданского права административное построено на неравенстве сторон, вступающих в отношения.

Это обусловлено функциями управления и подчинения, заложенными в специфику данной отрасли. Принцип разделения властей определяет самостоятельность исполнительной власти в пределах, закрепленных Основным законом Российской Федерации. На наш взгляд, основная задача исполнительной власти – это грамотная и своевременная реализация законов и иных нормативных правовых актов на практике. Принцип приоритетности интересов отдельной личности в жизни общества является одним из базовых. Это подтверждается 2 статьей Конституции Российской Федерации, провозглашающей права и свободы человека высшей ценностью, и закрепляющей обязанность государства признавать и охранять их [1]. Принцип законности декларирует, что все правовые акты, принятые на территории Российской Федерации, не должны противоречить Основному закону страны, тем самым обязывая исполнительную власть на всех уровнях соблюдать законность принятых актов. Презумпция невиновности – один из межотраслевых принципов в административном праве получил закрепление в ст. 1.5, п.2 КоАП РФ, данный принцип можно представить в виде формулы «невиновен, пока не доказано обратное» [2].

Рассматривая вышеизложенные принципы с точки зрения феноменологии права, можно проследить процесс их появления и практической трансформации. Принципы любой отрасли права, берут свое начало из моральных заветов и догм, впоследствии трансформируясь в философско-правовые ценности, из которых, согласно определенной специфике, становятся основополагающими началами права. Феноменология необходима в изучении административно-правовых феноменов. Правовые принципы, и вообще ценности и принципы социума выводятся за бытие человека в трансцендентальную зону высших монад, как говорил Э. Гуссерль, откуда наблюдатель берет их и транспортирует в рамки своего сознания, а далее и повседневного мира. Философия права, применяя методы социальной феноменологии, исследует процесс транспортирования правовых норм в социальный мир повседневности. Мир права, это отдельный вид мира социального, где индивиды находятся в некой «нормативной» зависимости друг от друга, и чем фундаментальнее правовые принципы и значимость их стабильности, тем лучше происходит транспортирование правовых принципов, как абстрактных, трансцендентальных сущностей в бытие реальных правовых взаимоотношений людей.

Таким образом, вышесказанное позволяет говорить о принципах административного права именно как об основном элементе системы административно-правовой науки, как в теоретическом плане, так и в практической парадигме. Ярким примером этому может служить закрепление целого ряда принципов в Основном законе нашего государства.

Рассмотрев общетеоретические моменты связанные с феноменологией права и появлением принципов в правовой жизни индивидов, нам хотелось бы перейти, к вопросу о значимости и конкретным практическим моментам, где административно - правовые принципы трансформировались в определенные нормы административного права и правовое поведение субъектов. На наш взгляд, именно в административном производстве, нашли современную интерпретацию феноменологически исследованные принципы административного права. Правовой основой реализации производства по делам об административных правонарушениях являются его принципы, руководящие идеи, общественные представления о реализации такого производства. По мнению В. А. Иванцова, в научно-правовой литературе к принципам административного производства относят принципы: законности; публичности; независимость субъектов юрисдикции, принимающих решения; осуществления административного процесса на национальном языке. Принцип охраны интересов государства и личности не нашел своего отображения в административно-деликтном законодательстве, но логически вытекает из систематического толкования его норм. В отличии от преступлений административные правонарушения отличаются общественной вредностью, которая в большинстве случаев не имеет материальной формы. Принцип сочетания диспозитивности и императивности в последнее время становится все более актуальным. Дело в том, что в связи с прогрессом общества и изменением характера правоотношений в различных сферах публичного администрирования, наряду с присутствием для административного права императивным методом, лишаящим права выбора, все чаще применяется диспозитивный метод, позволяющий субъекту право выбирать вариант поведения в зависимости от специфики личных предпочтений. И административно-деликтная сфера – яркий пример тому в подтверждение.

Содержание производства по делам об административных правонарушениях обусловлено его задачами и целями, а принципы содержат концептуальные парадигмы для его осуществления, основные правила, которые должны систематически и неуклонно выполняться во время непосредственного применения. Понимание практической сущности административно-правовых принципов позволит наиболее эффективно реализовать заложенный в них потенциал. Поэтому на наш взгляд, перспективным направлением дальнейшего исследования является переосмысление принципов, заложенных, как в административное производство, так и в науку административного права, исходя из «новелизации» законодательства, что на практике отразится в большем качестве итоговых решений и в целом позитивно скажется на «сближении» административно-правового законодательства и специфики реальной жизни общества.

На практики данные положения могут реализоваться

прежде всего в нормативных правовых актах, издаваемых органами государственной власти, где акцент будет делаться на воплощение сути принципов в реальную повседневную жизнь, через внешнее закрепление – в виде правовой нормы, следуя правилу «форма закона, пропитанная духом права», что несомненно положительно скажется на отношениях «гражданин-государство», ведь принципы отражают суть права, а значит несут в себе и моральные аспекты, намного «ближе» воспринимаемые человеком, чем формально-декларированные правила поведения.

Рассматривая административно-правовую модель через призму феноменологии права, можно увидеть каким образом происходят процессы административного регулирования, управления и построения правоотношений между субъектами в реальном «жизненном» мире людей. Административное право, являясь абстрактным, трансцендентальным набором правовых институтов и феноменов, на практике находит свое выражение, как социальный регулятор общественных отношений обладающих определенной спецификой, в основе которой, как раз и находятся административно-правовые принципы. Применяя методы феноменологии к изучению феноменов и институтов, составляющих науку административного права, возможно изучить их с позиции теории и мнений ученых, теоретиков и юристов, а также что немаловажно, проанализировать каким образом они «вплетаются» в реальную правовую материю. К примеру, новый для российского законодательства принцип эстоппель – означающий запрет противоречивого и непоследовательного поведения, при условии, что такое поведение создает явную несправедливость, но не блокирует полностью непоследовательность поведения как токовую, а лишь предотвращает подрыв доверия одной стороны у другой, когда несправедливость достигает определенного уровня. Как мы видим в теории отечественного права термин достаточно разработан и детализирован, хотя «родиной» эстоппеля является английское договорное право. Изучив данный феномен с теоретических позиций, феноменология права предлагает нам практическую модель в котором данный принцип реализуется. К примеру: у одной стороны есть некое, формальное право, но ее поведение дает основания разумно полагать, другой стороне, что она этим правом пользоваться не будет, но в дальнейшем обладая формальным правом сторона начинает резко

менять позицию на диаметрально-противоположную, настаивая на своем праве, тем самым создавая другой стороне ущерб. В этом случаи орган, рассматривающий дело, видя, что «порог несправедливости» пройден, начинает применять принцип эстоппеля [5].

Как мы видим, феномен «эстоппеля» являясь «чистым» воплощением принципа добросовестности нашел свое практическое применение в судебной практике, как по административным спорам, так и по гражданско-правовым, что говорит об универсальности, всеобщности принципа, в данном случае связывающего публично-правовую и частноправовую отрасль права.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, мы делаем вывод о необходимости применения феноменологии права в изучении феноменов, институтов и закономерностей административно-правовой науки. Исследованные через феноменологическую призму термины и понятия позволяют как обогатить методологию административно-правовой науки, так и увидеть их особое понимание каждым конкретным индивидом. В данном исследовании нами анализировались принципы административного права, как основополагающие начала, лежащие в основании всех его институтов. Административно – правовая модель, построенная на балансе теоретических принципов и реальной практики их применения, позволяет сохранить стабильность в правоотношениях и процессах государственного управления [6, с.14].

Кроме этого, хотелось бы также отметить, что практическая значимость исследуемой нами проблематики, прежде всего заключается в новом осмыслении связи теории и практики административного права. В данном случае таким «мостиком» является феноменология права, как наука, занимающаяся отношением, переживанием, пониманием субъектом права тех событий, которые происходят с ним в повседневной правовой жизни. Административно-правовые принципы выступают основными элементами в административно-правовой модели, где акцент делается на субъект права, как главного участника отношений. По сравнению с классической правовой теорией, где «ядром» является государство, это позволяет по-новому взглянуть на значимость и необходимость обществу административного права, на практике позволяющего подчеркивать, как значимость государства, так и значимость отдельного взятого его гражданина.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ, от 14.03.2020 № 1-ФКЗ) // Российская газета, № 144,8.

2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: Федеральный закон Российской Федерации от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 01.04.2020) // Российская газета, № 256, 31.12.2001.
3. A Dictionary of Law. Fifth Edition. Reissued with new covers / ed. by E. A. Martin. – Oxford, 2003. – 1627 p.
4. Бахрах Д.Н., Росийский Б.В., Старилов Ю.Н. Административное право: Учебник для вузов. — 2-е изд., изм. и доп. — М. Норма, 2005. — 800 с.
5. Дружинин, А. Принцип «эстоппель» в действии: когда участник спора может лишиться права выдвигать возражения / А. Дружинин // Ваш партнер-консультант». – 2015 – № 20 (9586). [Электронный ресурс] – URL: <https://www.eg-online.ru/article/282067/>.
6. Иванцов В.А. К вопросу о современной интерпретации принципов административного права при рассмотрении дел об административных правонарушениях // «Colloquium-journal» № 22 (46), 2019. С 14-16.

© Карпов Олег Вячеславович (okarp67@mail.ru), Кучин Никита Сергеевич (nik.antipov.2000@inbox.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



СУБСИДИАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЛИЦ, КОНТРОЛИРУЮЩИХ ДОЛЖНИКА

Климов Сергей Сергеевич

ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет» (РГГУ), Россия, Москва
klimov90@mail.ru

SUBSIDIARY LIABILITY OF PERSONS CONTROLLING THE DEBTOR

S. Klimov

Summary: In this article, we will consider the concept of subsidiary liability of persons controlling the debtor during the bankruptcy procedure. Let's analyze the concept of «real controlling person». We classify types of subsidiary liability based on the current legislation.

Keywords: person controlling the debtor, real controlling person, subsidiary liability of persons controlling the debtor, types of subsidiary liability.

Аннотация: В данной статье мы рассмотрим понятие субсидиарной ответственности лиц, контролирующих должника при проведении процедуры банкротства. Проанализируем понятия «реальное контролирующее лицо». Классифицируем виды субсидиарной ответственности, опираясь на действующее законодательство.

Ключевые слова: лицо, контролирующее должника, реальное контролирующее лицо, субсидиарная ответственность лиц, контролирующих должника, виды субсидиарной ответственности.

В качестве одного из способов защиты прав участников гражданских отношений во время процедуры банкротства можно считать возможность привлечения лица контролирующего должника к ответственности.

Во время использования механизма привлечения к субсидиарной ответственности используются нормы, предусмотренные как законом о несостоятельности (банкротства), так и законов корпоративного права. Это указывает на слияние законодательных актов пересекающихся сфер.

В первую очередь ответственность лиц, контролирующих должника при его банкротстве предусмотрена с целью защиты кредиторов. Законодательно это реализуется с помощью двух механизмов указанных в Федеральном законе от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности(банкротстве) (далее – ФЗ о банкротстве) в статье 10:

1. Статья 10 пункт 2 ФЗ о банкротстве устанавливает, что за нарушение обязанности по подачи заявления должника в арбитражный суд с сроки и в случаях, предусмотренных статьёй 9 лицо, контролирующее должника, может быть привлечено к субсидиарной ответственности;
2. Пунктом 4 статьи 10 ФЗ о банкротстве предусмотрено привлечение к субсидиарной ответственности в случаях действий (бездействий) которые привели к несостоятельности должника.

В случае с первым пунктом заявление можно подать во время конкурсного производства. Заявление может подано конкурсным управляющим либо по решению со-

бранию кредиторов, представителя работника должника, самим работником, бывшем работником или уполномоченным органом, либо по своей инициативе.

Что касается случаев, относящихся ко второму пункту то заявление, может быть подано конкурсным управляющим.

Анализируя институт правового регулирования субсидиарной ответственности, можно прийти к выводу, что институт в настоящее время только развивается. Это связано и с попытками законодателей дать механизмы защиты добросовестным кредиторам.

Одна из попыток глобального реформирования института субсидиарной ответственности произошла в 2013 году (Федеральный закон от 28.06.2013 № 134-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям»). В качестве результата мы увидели появление презумпций контролирующих лиц, направленные на облегчение процесса доказывания в делах о банкротстве. Кроме того, появилось положение, которое позволяет до завершения расчетов с кредиторами с помощью промежуточного судебного акта устанавливать вину лица контролирующего должника, а вопросы о размерах ответственности оставить на рассмотрении в следующих этапах процесса.

Еще более глобальное и серьёзное реформирование института субсидиарной ответственности произошло в 2016 году (Федеральный закон от 28.12.2016 № 488-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»). В этот период был внесён

ряд важных изменений относительно применения ФЗ о банкротстве.

Несмотря на внимание законодателей к данному вопросу, всё еще остаются проблемы в судебной практике.

Если смотреть на субсидиарную ответственность с гражданско-правовой точки зрения. То можно сказать, что субсидиарная ответственность это один из видов имущественной ответственности, к которой привлекается лицо, контролирующее должника, в дополнение к ответственности самого должника.

Множество дискуссий вызывает природа субсидиарной ответственности лиц, контролирующих должника.

Егоров А. и Усачёва К. считают, «законодатель конструирует субсидиарную ответственность контролирующих лиц при банкротстве, вкладывая совершенно иное содержание в термин «субсидиарная». ... Отныне это ответственность виновного лица не перед кредитором, а перед должником, конкурсной массе которого (и – опосредованно – всем его кредиторам) виновное лицо причинило ущерб. И ответственность эта существует в режиме, дублирующем традиционную деликтную ответственность»

По мнению Егорова А. и Усачёва К. «субсидиарная ответственность несет в себе существенную угрозу для стабильности оборота, поскольку из-за недостатков правового регулирования велик риск ее применения во всех случаях неудачного ведения бизнеса юридическим лицом, вследствие чего конструкция юридического лица, в котором участники не несут ответственности по его долгам, окажется разрушенной»

Мифтахутдинов Р. разделяет данную точку зрения. Согласно данной точки зрения, ответственность по п.4 ст. 10 ФЗ о банкротстве – это по своей сути больше возмещение убытков, чем классическая субсидиарная ответственность.

По мнению Мифтахутдинова Р. такая ответственность не имеет нечего общего с ответственностью общей части гражданского законодательства.

Мнение Ломакина Д. и Гентовта О. противоположно. Они считают, что «ответственность контролирующего лица сконструирована именно как ответственность перед кредиторами корпорации по обязательствам последней. Контролирующие лица не отвечают перед должником, за счет их имущества лишь пополняется конкурсная масса юридического лица, которая, в свою очередь, распределяется в установленном законом порядке между кредиторами. Таким образом, активы контролирующих лиц служат цели удовлетворения тре-

бований кредиторов, перед которыми отвечает юридическое лицо. Тот факт, что такое имущество включается в конкурсную массу должника, свидетельствует лишь об особом порядке реализации механизма привлечения к ответственности контролирующих лиц, установленном Законом о банкротстве».

Савиных В. в своей работе пишет, что «субсидиарная ответственность возникает там и тогда, где наличествует особое экономическое содержание отношений сторон, состоящее в том, что субсидиарный должник обязуется к исполнению чужого долга в качестве санкции за свое противоправное поведение».

Автор в своей работе предлагает «пересмотреть проблему правовой сущности субсидиарной ответственности и определить, выступает ли она самостоятельным правовым институтом как разновидность гражданско-правовой ответственности или же является неким правовым режимом, который способен охватывать обязательства различной правовой природы».

Хочу отметить в завершение анализа, литературные источники разбивают субсидиарную ответственность на несколько видов:

- Внутренняя субсидиарная ответственность;
- Внешняя субсидиарная ответственность;
- Индивидуальная субсидиарная ответственность;
- Коллективная субсидиарная ответственность.

Хотелось бы дать пояснения видам субсидиарной ответственности, встречающимся в литературе.

В случаях, когда действия (бездействия) лица контролирующего должника повлекло за собой убытки, отражающиеся на конкурсной массе, это следует классифицировать как внутреннюю ответственность.

Когда действия (бездействия) лица контролирующего должника повлекло за собой убытки непосредственно для кредиторов, это следует относить к внешней ответственности.

Классифицируя оба понятия, следует использовать в качестве критерия то, чему именно были причинены убытки действиями (бездействиями) лица контролирующего должника.

Следующие две классификации, следует рассматривать по другим критериям, а именно кем предъявляются требования.

Если требование будет предъявлено конкретным кредитором, то это следует классифицировать как индивидуальную.

В случаях предъявления требований группой кредиторов, либо лицом уполномоченным группой, то это коллективная ответственность.

В настоящее время имущественная ответственность лиц, контролирурующих должника, также разделяется на виды.

Если рассмотреть виды ответственности, которые указаны в ст. 10 ФЗ о банкротстве, то можно увидеть следующее.

Согласно п. 2 ст. 10 ФЗ о банкротстве, к субсидиарной ответственности возможно привлечь лицо, которое было обязано подать заявление в арбитражный суд, по требованиям, которые возникли после пропуска срока на подачу такого заявления, предусмотренного ст. 9 ФЗ о банкротстве. Как писалось ранее, эту ответственность можно классифицировать как классическую субсидиарную ответственность.

Ответственность лиц контролирурующих должника за несоблюдение сроков направления заявления в арбитражный суд вытекает из такого понятия как добросовестность участника гражданско-правовых отношений, предусмотренных ст. 1, 10 ГК РФ.

Анализируя причины привлечения к ответственности за несоблюдение сроков направления заявления в арбитражный суд, для начала следует определить круг лиц привлекаемых к субсидиарной ответственности.

В соответствии с п. 2 ст. 10 ФЗ о банкротстве, в первую очередь привлекаются лица официально занимающие руководящие должности, это относится как действующим руководителям, так и к тем, кто более им не является. Привлечение бывших руководителей имеет свои нюансы и критерии, однако это также практикуется.

Одним из важных вопросов остается возможность привлечения к ответственности лиц, реально контролирующих должника (бенефициары, реальные директора).

Нарушения рассматриваемые в п. 2 ст. 10 ФЗ о бан-

кротстве, а также в п. 4 ст. 10 того же закона, подразумевает причинение вреда кредиторам. В этой связи будет логичным расширить смысл п. 2 ст. 10 с целью получения возможности привлечь лиц, реально контролирующих должника.

Такая точка зрения высказывается Егоровым А.

К лицам реально контролирующим должника следует относить юридических и физических лиц, которые юридически не являются органом управления или его членом, но фактически могут и оказывают влияния на действия (бездействия) должника.

Действующее законодательство расширяет круг лиц, которых можно привлечь к субсидиарной ответственности. Согласно ФЗ о банкротстве, к субсидиарной ответственности можно привлечь любое лицо, контролирующее должника.

Согласно п. 6 ст. 10 ФЗ о банкротстве, к контролирующим лицам следует относить лица, к которым предъявлены требования путем подачи в отношении них заявлений в арбитражный суд.

В завершение рассмотрения вопроса хотелось бы ещё раз более подробно классифицировать виды субсидиарной ответственности.

Согласно действующему законодательству, субсидиарная ответственность бывает следующих видов:

- Ответственность за несвоевременную подачу, вызванную действиями (бездействиями) лица контролирующего должника, заявления в арбитражный суд в сроки и в случаях, предусмотренных ст. 9 ФЗ о банкротстве;
- Ответственность лиц, контролирующих должника которые в силу своих действий (бездействий) привели должника к признанию его банкротом (п. 4 ст. 10 Закона о банкротстве);
- Ответственность лиц, контролирующих должника за причинение должнику убытков, приведших его к признанию несостоятельным (п. 3 ст. 531 ГК РФ).

ЛИТЕРАТУРА

1. Субсидиарная ответственность: экономическое содержание и правовая сущность (Савиных В. А.) (Вестник ВАС РФ 12-2012).
2. Субсидиарная ответственность по обязательствам должника в процессе банкротства: вопросы правоприменения (Суворов Е.Д.) («Закон», 2013, N 12).
3. Субсидиарная ответственность контролирующих должника лиц: эволюция законодательных подходов (Голубцов В.Г.) («Вестник Пермского университета. Юридические науки», 2020, N 2)
4. Требования связанных с должником лиц в деле о его банкротстве: от объективного к субъективному вменению (Суворов Е.Д.) («Вестник экономического правосудия Российской Федерации», 2019, NN 4, 5).
5. Доктрина «снятия корпоративного покрова» как инструмент распределения рисков между участниками корпорации и иными субъектами оборота (Егоров А.В., Усачева К.А.) (СПС «КонсультантПлюс»).
6. Субсидиарная ответственность в делах о банкротстве как самостоятельная (основная) ответственность контролирующего должника лица за нарушение

- обязанности действовать добросовестно и разумно по отношению к кредиторам подконтрольного лица (Морхат П.М.) («Вестник Арбитражного суда Московского округа», 2019, N 4).
7. «Предпринимательское право России: итоги, тенденции и пути развития: монография» (отв. ред. Е.П. Губин) («Юстицинформ», 2019).
 8. Ответственность контролирующих лиц: правовая природа и механизм привлечения к ней (Ломакин Д., Гентовт О.) (Хозяйство и право. 2016. № 1).
 9. Субсидиарная ответственность в законодательстве о юридических лицах: необходимость реформ (Гутников О.В.) («Адвокат», 2016, N 9).
 10. Правовая логика возложения убытков на контролирующих лиц (Монастырский Ю.Э.) («Журнал российского права», 2019, N 2).
 11. Основания ответственности контролирующего лица: проблемные аспекты установления состава правонарушения в свете реформирования российского законодательства о банкротстве (Жукова Ю.Д., Павлова К.П.) («Гражданское право», 2018, N 1).
 12. Ответственность контролирующих должника лиц при несостоятельности (банкротстве) (Шиткина И.) («Хозяйство и право», 2017, N 8).
 13. Ответственность контролирующих должника лиц при несостоятельности (банкротстве) (лекция в рамках учебного курса «Предпринимательское право») (Шиткина И.С.) («Предпринимательское право». Приложение «Право и Бизнес», 2017, N 4).
 14. Правовое регулирование субсидиарной ответственности контролирующих должника лиц (Быков В.П., Черникова Е.В.) («Современное право», 2018, N 5).
 15. Имущественная ответственность контролирующих должника лиц при банкротстве: очередные законодательные новеллы (Шиткина И.) («Хозяйство и право», 2017, N 11).

© Климов Сергей Сергеевич (klimov90@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российский государственный гуманитарный университет

ОСОБЕННОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО ЗАЩИТЕ ОТ НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В США

Кушка Ольга Дмитриевна

РЭУ им. Плеханова, Москва

olgakushka@gmail.com

FEATURES OF THE LEGISLATION ON PROTECTION AGAINST UNFAIR COMPETITION IN THE UNITED STATES

O. Kushka

Summary: The Fight against unfair competition is a necessary condition for the stable functioning of the market economy. The United States is the country with the most developed system of legislation regarding protection against unfair competition. This article examines the regulation of Antimonopoly policy in this area, raises the problems of the legislative system, based on the analysis of the Federal structure of the state, using the legislative framework to combat unfair competition in the United States of America.

Keywords: unfair competition, US antitrust regulation, competition, trademarks, intellectual property.

Аннотация: Борьба с недобросовестной конкуренцией является необходимым условием для стабильного функционирования рыночной экономики. США является страной с наиболее развитой системой законодательства в отношении защиты от недобросовестной конкуренции. В данной статье рассматривается регулирование антимонопольной политики в данной сфере, поднимается проблемы законодательной системы, опираясь на анализ федеративного устройства государства, с использованием законодательной базы по борьбе с недобросовестной конкуренцией в Соединенных Штатах Америки.

Ключевые слова: недобросовестная конкуренция, антимонопольное регулирование США, конкуренция, товарные знаки, интеллектуальная собственность.

Борьба с недобросовестной конкуренцией является необходимым условием для стабильного функционирования рыночной экономики. США является страной с наиболее развитой системой законодательства в отношении защиты от недобросовестной конкуренции. В данной статье рассматривается регулирование антимонопольной политики в данной сфере, поднимается проблемы законодательной системы, опираясь на анализ федеративного устройства государства, с использованием законодательной базы по борьбе с недобросовестной конкуренцией в Соединенных Штатах Америки. Целью данной статьи является проведение анализа и выявлению особенностей борьбы с недобросовестной конкуренцией, с использованием информации в США, которые не рассмотрены в антимонопольном регулировании Российской Федерации.

Недобросовестная конкуренция возникает, когда другая компания использует неправильные или обманчивые методы ведения бизнеса для получения конкурентного преимущества. Основная категория недобросовестной конкуренции связана с намеренным введением потребителей в заблуждение относительно происхождения товара, в то время как второстепенная категория связана с недобросовестной торговой практикой. Некоторые из наиболее распространенных форм недобросовестной конкуренции в США включают в себя:

— Техника «продажи с наживкой», которая может

быть реализована с помощью вводящей в заблуждение рекламы, публикации свидетельств о свойствах рекламируемой продукции, двойного этикетирования товаров, продажи продукции, отличающейся от рекламируемой, и продажи сверх рекламируемой цены.

- Ложная реклама или ложные заявления о продукте для его продвижения.
- Незаконное присвоение или использование конфиденциальной информации, например, кража специальной рецептуры конкурента или другой коммерческой тайны.
- Нарушение товарного вида или копирование внешнего вида продукта и / или упаковки в попытке обмануть клиента и заставить его купить.
- Нарушение прав на товарный знак.
- Нарушение определенных законодательным актом и норм, например положения о конкуренции.
- Ложное представление услуг или продуктов, например, преувеличение возможностей продукта.
- Искажение источника продукта, такая форма часто происходит, когда компания удаляет маркировку с продукта, а затем продает его.
- Несанкционированная замена одной марки товара или продукции на другую.
- Торговля клеветой или слухами, такими как письменные или устные сообщения, которые могут разрушить или повредить репутации компании в отрасли.

- Имитация или подделка.
- Продажа ниже себестоимости.

Законы штата в основном регулируют недобросовестную конкуренцию, хотя вопросы нарушения прав на товарные знаки, ложной рекламы и авторских прав часто связаны с федеральными законами. Если проблема создает конфликт между законами штата и федеральными законами, федеральные законы, как правило, имеют приоритет перед законами штата.

Конгресс США учредил Федеральную торговую комиссию (The Federal Trade Commission) частично для защиты потребителей и других владельцев бизнеса от рисков недобросовестной конкуренции. Раздел 16 Кодекса федеральных правил содержит больше информации о конкретных мошеннических торговых практиках, которые могут нанести ущерб бизнесу и привести к путанице среди потребителей. Эта отрасль права интеллектуальной собственности, в частности, относится к практике замены товаров или услуг одной компании другой с целью введения потребителей в заблуждение.

В США существуют 4 основных способа «индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей»:

1. Торговые названия: используется для идентификации названия партнерства, корпорации, индивидуального предпринимателя или другого субъекта предпринимательской деятельности. Компания может зарегистрировать торговое наименование в правительстве и действовать под этим именем, или это может быть условное название, под которым компания известна общественности. Одним из примеров является ресторан, известный как «Бар и Гриль Джона и Харриет» среди местных жителей, но зарегистрированный под названием «Бостон Корнер Таверна». В этом случае оба названия будут считаться торговыми наименованиями в рамках законов о недобросовестной конкуренции США.
2. Торговые марки (товарный знак): слова, символы, фразы, слоганы, эмблемы и другие устройства, используемые для обозначения подлинности и источника для общественности. Когда компания использует зарегистрированный товарный знак, клиент может легко идентифицировать продукт и поддерживать лояльность к бренду.
3. Знаки обслуживания: аналогично товарным знакам, но для услуг вместо товаров. Например, Orkin Pest Control предоставляет услуги по борьбе с вредителями, поэтому защита компании зарегистрирована как знак обслуживания.
4. Товарный вид: внешний вид продукта или способ его представления, упаковки, упаковки или

продвижения могут все подпадать под товарный знак. Товарный вид также может включать форму, дизайн, форму и / или текстуру конкретного продукта или упаковки. Даже определенные цветовые комбинации могут служить фирменным стилем компании, такие как красно-желтая цветовая схема, используемая Chevron Chemical Company.

Защиту от недобросовестной конкуренции в данной сфере применяется только в случае, если эти четыре основных устройства должны быть отличительными. Использование общих фраз или слов может ограничить конкуренцию, поэтому они не имеют права на защиту торговой марки.

Эти устройства считаются нематериальными активами для бизнеса, наряду с его творческими работами, изобретениями и технологиями. Дополнительные нематериальные активы считаются коммерческими секретами, которые могут включать процессы, формулы, шаблоны, методики, программы, механизмы, соединения или инструменты, которые дают компании возможность получить преимущество перед конкурентами. Торговые секреты не могут быть защищены авторским правом или запатентованы, поэтому они, как правило, передаются только избранной группе людей, которые будут хранить их в тайне.

Владелец коммерческой тайны может исключительно использовать и извлекать выгоду из информации. Закон о недобросовестной конкуренции позволяет защищать коммерческую тайну разумными мерами. С другой стороны, коммерческая информация, которой обмениваются с общественностью, практически не имеет коммерческой ценности. Кража коммерческой тайны может привести к тому, что лица, разглашающие информацию, будут нести ответственность за ущерб и экономический ущерб. Сотрудник или бывший сотрудник также может быть привлечен к ответственности за передачу коммерческой тайны.

Законы об авторском праве и патентах могут защищать информацию, предоставляемую общественности, при условии, что информация защищена в соответствии с этими законами. Чтобы претендовать на патент или защиту авторских прав, вы должны подать заявки в соответствующие государственные органы. Законы об авторском праве США [4] защищают оригинальные произведения, такие как драматические произведения, фильмы, звукозаписи, пантомимы, музыкальные партитуры и книги. Патентные законы защищают изобретения, такие как химические формулы, производственные процессы, механические устройства и электрооборудование.

К основным законам, регулирующим недобросовест-

ную конкуренции, относятся следующие антимонопольные нормативно-правовые акты:

- Закон Шермана (1890 г.)
- Законом Клейтона (1914 г.)
- Закон Робинсона-Пэтмана (1936 г.)

В настоящее время в США появилось несколько новых аспектов в недобросовестной конкуренции, которые требуют законодательных актов. Данные понятия, которые будут рассмотрены ниже, характерны для законодательной системы США. В Соединенных Штатах Америки помимо антимонопольных актов о недобросовестной конкуренции в отношении информации, действуют дополнительные законодательные аспекты. Проведя анализ, мы выделили самые актуальные на сегодняшний момент:

- Доктрина первой продажи (The Exhaustion Doctrine)

Доктрина рассматривает вопросы распространения продуктов, защищенных авторским правом, прокат видео, вторичный рынок для произведений, охраняемых авторским правом (например, возможность продавать окружающим легально приобретенные книги или компакт-диски). Для товарных знаков эта доктрина позволяет перепродавать торговые марки продуктов после того, как владелец товарного знака выложит эти продукты на рынке. Эту доктрину также называют «правом первой продажи», «правилом первой продажи» или «правилом исчерпания.» [4]

- Подразумеваемый Обратный Пассинг (Implied Reverse Passing Off)

Для данного аспекта точного российского перевода термина не предназначено. В России его можно отнести к более широкому понятию введения в заблуждение в отношении производителя товара (п. 2 ч. 1 ст. 14 ФЗ «О защите конкуренции»). Implied Reverse Passing Off происходит, когда компания или частное лицо удаляет марку с продукта для продажи, пытаясь выдать продукт за другой. Суды признают это требование согласно разделу 43 (а) законов о недобросовестной конкуренции. Если федерально зарегистрированный знак будет удален, это может ввести в заблуждение конечных потребителей. Также данный момент закреплен в Законе Ланхэма (действующая редакция с последними изменениями 1988г.). [6]

- Выраженный Обратный Пассинг (Express Reverse Passing Off)

Данный аспект представляет собой ситуацию, когда компания или частное лицо удаляет отметку на товаре или услуге, а затем переименовывает товар, чтобы выдать его за свой собственный. Это нарушает раздел 43 (а), как и Подразумеваемый Обратный Пассинг. Но в данном случае Возбуж-

дение судебного иска против явной обратного пассинга может быть сложной задачей, поскольку суды не всегда применяют согласованные правила и руководящие принципы с точки зрения того, что нарушает закон. В судебной практике США решения принимаются индивидуально в отношении каждого случая, по делу Выраженного Обратного Пассинга.

- Преобразование в новый продукт (Conversion into a New Product (Altering the File))

Данный аспект является обратным для двух предыдущих понятий. Если компания или частное лицо может доказать, что модификаций и изменений исходного продукта было достаточно, чтобы не ввести в заблуждение потребителя – то дело по недобросовестной конкуренции не возбуждается.

Стоит отметить, что аспекты по Обратным Пассингам, а также различиям их от Преобразованием в новый продукт, в российском законодательстве не рассмотрены. Как было отмечено выше, даже на территории США данные аспекты представляют трудность для принятия однозначных решений в судебной практике.

Таким образом, если мы рассматриваем недобросовестную конкуренцию в сфере информации в США, помимо антимонопольных законов, которые защищают конкуренцию, важную роль играет Закон Ланхэма. Именно этот закон о товарных знаках защищает государство на территории всех штатов от так называемой «паразитической конкуренции». Также стоит отметить, что федеративное устройство США предполагает, что помимо положений федеральных законов, существуют законы штатов, которые могут различаться между собой и предполагать различные меры защиты и ответственности. После анализа нескольких штатных законодательных актов по недобросовестной конкуренции с использованием информации, мы сделали вывод, что основой для большинства служит Единообразный закон об обманной торговой практике [7], принятый в 1964 году. Также стоит отметить, что право США основывается прежде всего на судебных прецедентах. Как отмечает В.И. Еременко: «Законы рассматриваются здесь как дополнение к совокупности норм, установленных судебной практикой, а их полноправное вхождение в состав законодательства происходит, по сути дела, после их применения и толкования судами» [12, с. 79]. Таким образом, мы приходим к выводу, что несмотря на законы штатов в сфере защиты от недобросовестной конкуренции, решающая роль принадлежит совокупности судебных решений, устанавливающих прецедент. Антимонопольное законодательство в отношении недобросовестной конкуренции ежегодно меняется, но по средствам судебного решения, а не изменений определенного законодательного акта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акт Шермана (Sherman Act 1890)
2. Закон Клейтона (Clayton Antitrust Act 1914)
3. Закон Робинса-Пэтмана (Robinson Patman Act 1936)
4. Закон США об авторском праве предоставляет монополистную защиту «оригинальным авторским произведениям» из 17 Кодекса США § 102.
5. Закон об авторском праве 1976, 17 U. S. C. § 109
6. Закон Ланхэма (1946) редакция с изменениями от 1988 года.
7. Единообразный торговый кодекс США The Uniform Commercial Code (1964 г.)
8. Довгалою А. публикация от 28.04.2015 «Reverse Passing Off в России» \Доступ: https://zakon.ru/discussion/2015/04/28/prodaesh_chuzhoj_tovar_kak_svoj_i_normalno__reverse_passing_off_v_rossii
9. Пугинский Б.И., Амиров А.Т. Важный шаг в развитии торгового законодательства США // Коммерческое право. — 2008. — № 1 (2).
10. Ласк Г. Гражданское право США (право торгового оборота). — М., 1961.
11. Гражданское и торговое право зарубежных государств / Отв. ред. Е. А. Васильев, А. С. Комаров. — 4-е изд. — М., 2004. — Т. I.
12. Еременко В.И. Законодательство о пресечении недобросовестной конкуренцией капиталистических стран. — М., 1991. — С.79.
13. Электронный ресурс: Legal Information Institute \Доступ: <https://www.law.cornell.edu/>

© Кушка Ольга Дмитриевна (olgakushka@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ЦИФРОВЫХ ПРАВ КАК ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ КАТЕГОРИИ

Майборода Татьяна Юрьевна

К.ю.н., Курганский государственный университет

xhx092020@gmail.com

LEGAL NATURE OF DIGITAL RIGHTS AS A CIVIL LEGAL CATEGORY

T. Mayboroda

Summary: The article examines the prerequisites for the legislative regulation of digital rights as a civil legal category that arose during the development of the information and telecommunications network «Internet», and the legal nature of this phenomenon, which is of a complex systemic and structural nature. Based on the analysis of the essence of digital rights as a legal phenomenon, the prospects for development and legislative consolidation are identified.

Keywords: digital rights, tokens, cryptocurrency, information and telecommunication network, civil law, prerequisites for the emergence.

Аннотация: В статье рассматриваются предпосылки законодательной регламентации цифровых прав как гражданско-правовой категории возникшей, в ходе развития информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», и правовая природа данного явления, носящая комплексный системно-структурный характер. На базе анализа сущности цифровых прав как правового явления выявлены его перспективы развития и законодательного закрепления.

Ключевые слова: цифровые права, токены, криптовалюта, информационно-телекоммуникационная сеть, гражданское право, предпосылки возникновения.

В настоящее время в России насчитывается 109,6 млн интернет-пользователей, а уровень проникновения информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» достигает 76% (при этом 85% лиц используют сеть «Интернет» ежедневно, а 11% - не реже, чем раз в неделю) [1].

Несмотря на отсутствие юридически закрепленного понятия сети «Интернет» в законодательстве Российской Федерации, под которым понимается «всемирная система объединенных компьютерных сетей, построенная на базе протокола IP и маршрутизации IP-пакетов, посредством которой распространяется информация различных форматов» [2], в связи с активным использованием информационных продуктов и технологий в сети «Интернет» появилась необходимость в их правовой регламентации. Данное обстоятельство обусловило принятие Федерального закона от 18 марта 2019 года № 34-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации», который закрепил «цифровые права» как новую гражданско-правовую категорию в отечественном законодательстве.

Одним из свойств сети «Интернет», как информационного пространства, является коммуникационность, то есть возможность взаимодействия субъектов. Такое информационное взаимодействие всегда будет опосредованно системой, благодаря которой оно происходит. На наш взгляд, именно это свойство сети «Интернет» в наибольшей степени повлияло на создание

цифровых прав.

Однако, чтобы определить юридическую природу и, следовательно, перспективы законодательной регламентации цифровых прав необходимо обратиться предпосылкам их появления.

Говоря о создании цифровых прав («токенов»), важнейшую роль играет технология «блокчейн», которую с юридической точки зрения можно рассматривать как «децентрализованную распределенную базу данных («учетную книгу») всех подтвержденных транзакций, совершенных в отношении определенного актива, в основе функционирования которой лежат криптографические алгоритмы» [3].

В технологическом обзоре, представленном Национальным институтом стандартов и технологий США (NIST), «блокчейн» определяется как «распределенные цифровые реестры криптографически подписанных транзакций, сгруппированных в блоки» [4]. Технология «блокчейн» стала основой для создания платежной системы одноранговой сети – «биткоин».

Появление новой платежной системы, которая не регулируется существующим законодательством (т.к. деньги в этой системе не выступают платежными единицами) и при этом является анонимной, транснациональной и не имеет единого центра управления, вызвало серьезные опасения со стороны государств. Например, в России законодательно до сих пор не решена судьба крип-

товалют, в то время как в Японии криптовалюта получила статус платежного средства, а в США считается активом, с доходов от которого необходимо уплачивать налог.

Помимо привычного использования «блокчейн»-технологий в области финансов, эта технология так же позволяет решать иные задачи, такие как управление данными, подтверждение прав доступа, в том числе подтверждение авторских прав, заключение «смарт-контрактов», поскольку «блокчейн», не только хранит данные о транзакциях криптовалюты, но обеспечивает хранение и обработку информации при сохранении конфиденциальности и информационной безопасности размещенных в систему персональных данных.

В связи с началом активного использования технологии «блокчейн» (конец 2000-х – начало 2010-х гг. XXI века), и в частности продуктов, создаваемых на ее основе, таких как «криптовалюта» и «токен», появилась необходимость в правовом регулировании деятельности, осуществляемой с помощью данной технологии, в том числе придание правового статуса «токенам» и «криптовалютам». Определение их правовой природы позволяет регулятору либо подвести их под известный правовой режим, либо дает основания для определения нового правового режима [5].

В практическом срезе термин «токен» часто используется как обозначение валюты (монет) в цифровой среде. Так, например, новым вариантом привлечения внешних инвестиций стало ICO (Initial Coin Offering) - первичное размещение токенов, с целью продажи цифровых токенов за криптовалюты или фиатные деньги среди инвесторов [6].

В этой связи представляется справедливым суждение М. Свона, о том, что «Вместо термина «койн (coin)» с таким же успехом можно использовать термин «токен (token)», то есть цифровой маркер, или средство доступа, или механизм отслеживания некой активности» [7].

Таким образом, «токены» в цифровой среде могут выполнять функции сходные с функциями валюты в традиционном ее понимании, т.е. опосредует обмен «товаров» на рынке, используются в качестве средства платежа и т.д.

Однако, «токены» имеют разные функции и могут служить различным целям, среди них можно выделить несколько основных видов «токенов», применение которых необходимо урегулировать гражданским законодательством, – платежные (криптовалюта), кредитные, программные и утилитарные токены.

Наиболее известными широкому кругу лиц являются платежные токены, которые могут быть использованы

для оплаты товаров, работ и услуг, совершаемых как в реальной среде, так и в виртуальном пространстве, однако в действующем отечественном законодательстве платежные токены закрепления не получили, а понятие «цифровые деньги» было исключено из проекта закона о внесении изменений в Гражданский кодекс РФ. При этом необходимо отметить, что ст. 1 Федерального закона от 10 декабря 2003 года № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», содержит несколько правовых категорий, к которым можно было бы отнести платежные токены, поэтому дискуссионным представляется вопрос о том, являются ли токены «валютой» или «ценными бумагами». В связи с чем целесообразным было бы законодательное закрепление правовой природы токена в отраслевом законодательстве, его статуса как платежного средства на территории Российской Федерации, пределы использования и порядок налогообложения.

Другим видом токенов выступают кредитные токены, закрепляющие обязательственные отношения между субъектами гражданского права, в том числе право кредитора на возврат денежных средств на условиях, определенных программой. Фактическое применение кредитных токенов на практике означает необходимость изменения норм, регламентирующих в настоящее время форму кредитного договора.

Отличительной чертой программных токенов является отсутствие имущественного характера, поскольку они предоставляют их обладателю право на действия исключительно внутри компьютерной системы. Например, при персонализации контрагента при заключении сделок, особенности правового регулирования которых нашли отражения в изменениях, внесенных в ст. 160, 309, 434 ГК РФ [8].

Российский законодатель, давая определение цифровым правам, сконструировал его наиболее близко по содержанию к утилитарным токенам, которые отражают права их владельца на работы, услуги, вещи (движимые и недвижимые), иные объекты. Так, согласно ст. 141.1. ГК РФ «Цифровыми правами признаются названные в таком качестве в законе обязательственные и иные права, содержание и условия осуществления которых определяются в соответствии с правилами информационной системы, отвечающей установленным законом признакам» [8].

Исходя из вышеизложенного отметим, что цифровые права - это относительно новая категория. Их появлению послужило создание такой технологии как блокчейн, на базе которой были разработаны токены, для использования которых необходимо защитить права субъектов гражданского права посредством законодательного регулирования цифровых прав во всех их проявлениях, с учетом специфики разновидностей токенов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистика сети «Интернет» 2019 год / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.web-canape.ru/business/vsya-statistika-interneta-na-2019-god-v-mire-i-v-rossii/> (дата обращения: 11.09.2020).
2. Письмо Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации «О рекламе алкогольной продукции в Интернете и печатных СМИ» от 03.08.2012 № АК/24981 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_134335/ (дата обращения: 20.09.2020).
3. Минбалеев А.В., Сафронов Е.Г. Правовая природа блокчейн // Вестник ЮУрГУ. Серия: Право. 2018. №2. С.94-98.
4. Yaga D., Mell P., Roby N., Scarfone K. Blockchain Technology Overview // NIST. 2018 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://nvlpubs.nist.gov/nistpubs/ir/2018/NIST.IR.8202.pdf>. (дата обращения: 10.09.2020).
5. Гонгало Б.М., Новоселова Л.А. Есть ли место «цифровым правам» в системе объектов гражданского права // Пермский юридический альманах. 2019. №2. С. 180-184.
6. Голивцова Н.Н, Абдуллаев А.М. Финансирование инновационной организации при помощи первичного размещения монет // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. №2 (28). С. 4-9.
7. Свон М. Блокчейн: Схема новой экономики. М.: «Олимп–Бизнес», 2017. С. 161.
8. Федеральный закон «О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» от 18.03.2019 № 34-ФЗ // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_320398/ (дата обращения: 20.09.2020).

© Майборода Татьяна Юрьевна (xxx092020@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



ВИДЫ АНТИКОНКУРЕНТНЫХ СОГЛАШЕНИЙ В РФ И ЕС

TYPES OF ANTI-COMPETITIVE AGREEMENTS IN THE RUSSIAN FEDERATION AND THE EU

D. Molchanov

Summary: The relevance of this article is due to the need to conclude a multilateral international treaty on the fight against anti-competitive agreements in order to improve the fight against such types of violations of antimonopoly legislation. One of the problems hindering the adoption of such an international document, the author considers the existence of conceptual differences in the understanding in different states of the nature of anti-competitive agreements and, consequently, in approaches to the definition of their types. In support of the existence of the indicated problem, the author conducts a brief comparative legal analysis of the provisions of Art. 11 of the Federal Law «On Protection of Competition» and Art. 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union. As a result, the author identified differences in the classification of anticompetitive agreements under the legislation of the Russian Federation (horizontal, vertical and others) and the EU (horizontal and vertical), for confirmation from a theoretical point of view, the provisions from scientific works of experts on competition law of the Russian Federation and the EU are given. In the context of the existing inconsistencies, author made a conclusion about possible difficulties in the adoption of the Russian draft Convention on the fight against cartels within the UN.

Keywords: anticompetitive agreements, the Convention on the fight against cartels, Article 11 of the Federal Law on Protection of Competition, Article 101 TFEU.

Молчанов Дмитрий Александрович

Аспирант, ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)»
dmitry.molchanov@mail.ru

Аннотация: Актуальность настоящей статьи обусловлена давно назревшей необходимостью заключения многостороннего международного договора о борьбе с антиконкурентными соглашениями для дальнейшего совершенствования борьбы с такими видами нарушений антимонопольного законодательства. Одной из проблем, мешающих принятию такого международного документа, автор считает наличие концептуальных различий в понимании в разных государствах природы антиконкурентных соглашений и, следовательно, в подходах к определению их видов. В подтверждение существования обозначенной проблемы автор проводит краткий сравнительно-правовой анализ положений ст. 11 ФЗ «О защите конкуренции» и ст. 101 Договора о функционировании Европейского союза. В результате автором выявлены различия в классификации антиконкурентных соглашений по законодательству РФ (горизонтальные, вертикальные и иные) и ЕС (горизонтальные и вертикальные), для подтверждения с теоретической точки зрения приведены положения из научных трудов специалистов по конкурентному праву РФ и ЕС. В контексте существующих несоответствий сделан вывод о возможных сложностях в принятии российского проекта Конвенции о борьбе с картелями в рамках ООН.

Ключевые слова: антиконкурентные соглашения, Конвенция о борьбе с картелями, статья 11 ФЗ О защите конкуренции, статья 101 ДФЕС.

Борьба с ограничивающими конкуренцию соглашениями является приоритетом для антимонопольных органов во многих государствах, не стали исключениями и Федеральная антимонопольная служба РФ (далее – ФАС России), и соответствующие ведомства в государствах-членах Европейского союза (далее – ЕС).

В настоящий момент существует проблема, связанная с отсутствием многостороннего международного договора, который закрепил бы общепринятые принципы борьбы с антиконкурентными соглашениями по всему миру, сделав тем самым такие принципы универсальными и положив начало более тесному взаимодействию антимонопольных органов государств друг с другом, а также формированию единообразной правоприменительной практики в данной сфере. На решение в том числе и вышеназванной проблемы направлена текущая Стратегия развития конкуренции и антимонопольного регулирования в РФ на период до 2030 года, в соответ-

ствии с которой одной из задач ФАС России является обеспечение продвижения инициативы по принятию Конвенции о борьбе с картелями, во многом на базе уже подготовленного ФАС России проекта. Кроме того, по Плану мероприятий по реализации соответствующей Стратегии ФАС России предстоит изучение иностранного опыта борьбы с картелями и иными ограничивающими конкуренцию соглашениями и обеспечение сотрудничества с антимонопольными ведомствами иностранных государств по вопросам выявления и пресечения картелей и иных ограничивающих конкуренцию соглашений.

В связи с этим представляется актуальным и обоснованным анализ основного текущего подхода к классификации антиконкурентных соглашений, как на теоретическом, так и на законодательном уровнях, с целью выявления возможных противоречий между РФ и государствами-членами ЕС, которые могут стать впоследствии причиной разногласий в ООН при обсуждении

российского проекта Конвенции о борьбе с картелями.

Для начала следует упомянуть, что в науке конкурентного права существуют различные основания, по которым проводятся классификации антиконкурентных соглашений. К ним относятся, например, такие критерии как антиконкурентные условия самих соглашений; круг лиц, которым причиняется вред этими соглашениями; форма получаемой выгоды участниками соглашений и др. В настоящей статье рассматривается только разделение антиконкурентных соглашений по наиболее распространенному критерию, связанному с тем, на каком уровне по отношению друг к другу расположены участвующие в таких соглашениях хозяйствующие субъекты.

Так, в РФ и на теоретическом уровне (например, в работах С.А. Пузыревского, И.Ю. Артемьева и др.), и на уровне законодательства (а именно в Федеральном законе № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее – ЗоЗК) выделяются горизонтальные, вертикальные и иные соглашения.

О горизонтальных соглашениях речь идет, в частности, в п. 1 ст. 11 ЗоЗК, в соответствии с которой признаются картелями и запрещаются соглашения между хозяйствующими субъектами-конкурентами, если такие соглашения приводят или могут привести к установлению или поддержанию цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат) и (или) наценок; повышению, снижению или поддержанию цен на торгах; разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо составу продавцов или покупателей (заказчиков); сокращению или прекращению производства товаров; отказу от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями (заказчиками). В отношении названных соглашений действуют так называемые запреты *per se*, т.е. они являются противоречащими законодательству в силу своей природы, без каких-либо исключений.

Запрету вертикальных соглашений посвящен п. 2 ст. 11 ЗоЗК, при этом в нем содержится оговорка о том, что такие соглашения могут быть признаны допустимыми, если будут соответствовать ряду критериев, установленных в последующих статьях ЗоЗК. Следует обратить внимание на то, что в отношении горизонтальных соглашений, поименованных в п. 1 ст. 11 ЗоЗК, возможность признания их допустимыми в соответствии с действующим антимонопольным законодательством РФ вовсе отсутствует.

Перечень иных соглашений, который не является исчерпывающим, закреплен в п. 4 ст. 11 ЗоЗК, и включает в себя следующие: о навязывании контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к

предмету договора; об экономически, технологически и иным образом не обоснованном установлении хозяйствующим субъектом различных цен (тарифов) на один и тот же товар; о создании другим хозяйствующим субъектам препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка и об установлении условий членства (участия) в профессиональных и иных объединениях. Общей отличительной особенностью таких соглашений, например, от вертикальных, является наличие у ФАС России необходимости доказать их негативное влияние на конкуренцию, тогда как вертикальные соглашения являются незаконными из-за своих последствий [1, С. 165].

К иным антиконкурентным соглашениям не применяются антимонопольные запреты *per se*, в связи с чем такие соглашения могут быть признаны незаконными только после установления негативных последствий для конкуренции.

В отличие от РФ, в науке конкурентного права ЕС антиконкурентные соглашения подразделяются только на горизонтальные и вертикальные. Антимонопольное регулирование горизонтальных соглашений является по своей природе более жестким, чем регулирование вертикальных соглашений, поскольку именно горизонтальные антиконкурентные соглашения наносят наибольший ущерб экономике, в связи с этим и возникает необходимость формирования отдельных правил для каждого из двух указанных типов соглашений [4, С. 7].

Существующие ключевые различия в подходе к классификации антиконкурентных соглашений в РФ и ЕС можно рассмотреть на примере горизонтальных и иных соглашений. Так, в соответствии со ст. 101 Договора о функционировании Европейского союза (далее – ДФЕС) являются не совместимыми с внутренним рынком и запрещаются антиконкурентные соглашения, т.е. имеющие своей целью или результатом создание препятствий для конкуренции в рамках внутреннего рынка ЕС, ее ограничение или искажение, в частности, выражающиеся в фиксации прямым или косвенным образом цен покупки или продажи товаров либо других условий торговли; ограничении или контроле производства, сбыта товаров, технического развития или инвестиций; разделе товарных рынков или источников снабжения; применении к торговым партнерам неравных условий в отношении одинаковых сделок, ставя их тем самым в неблагоприятное конкурентное положение; навязывании партнерам при заключении договоров дополнительных обязательств, которые по своему характеру или в силу торговых обычаев не связаны с предметом таких заключаемых договоров.

Однако все вышеуказанные соглашения не являются незаконными сами по себе сразу же, они могут быть признаны непротиворечащими антимонопольному за-

конодательству ЕС, если способствуют улучшению производства или распределения продукции либо развитию технического или экономического прогресса при сохранении для потребителей справедливой доли вытекающей из них прибыли и при условии, что подобные соглашения не накладывают на заинтересованные предприятия ограничений, которые не являются необходимыми для достижения этих целей, и не предоставляют предприятиям возможности исключать конкуренцию в отношении существенной доли соответствующей продукции.

Таким образом, в соответствии с правом ЕС ограничения конкуренции в большинстве случаев недостаточно для того, чтобы признать запрещенным то или иное соглашение (даже если оно заключено между конкурентами). Необходимо проанализировать его эффективность, и если она превышает негативные последствия от ограничения конкуренции, то соглашение не считается запрещенным [5, С. 3].

Совокупный анализ положений ст. 11 ЗоЗК и ст. 101 ДФЕС позволяет выявить, что такие соглашения как, например, связанные с фиксацией цен, разделом рынков и сокращением производства товаров в РФ являются по умолчанию недопустимыми, а в ЕС могут быть признаны допустимыми, если будут соответствовать ряду критериев.

Те виды соглашений, которые по мнению российского законодателя можно признать допустимыми в соответствии с антимонопольным законодательством РФ, например, о навязывании контрагенту невыгодных для него условий договора, вынесены в ЗоЗК в несвойственную праву ЕС категорию иных соглашений.

М.А. Егорова предположила, что причиной такого концептуального различия в классификации антиконкурентных соглашений в РФ и ЕС является необходимость четкого установления в РФ правовых режимов в рамках кодифицированного акта, в то время как в европейском конкурентном праве основными источниками права являются судебные прецеденты [2, С. 12]. Представлен-

ная точка зрения является обоснованной, ведь в РФ главным источником права был и остается нормативно-правовой акт, и отсутствие ряда фундаментальных и строгих правовых норм в законодательстве сделало бы невозможным последовательное формирование правоприменительной практики. Совершенно иначе обстоит дело в ЕС, где у судов как раз и должно быть достаточное количество свободы для применения права по своему усмотрению и более обстоятельного рассмотрения каждого конкретного дела о нарушении антимонопольного законодательства, и существующие конструкции в ст. 101 ДФЕС как раз дают им такую возможность.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о наличии концептуальных различий в РФ и ЕС в подходах к природе и, как следствие, определению видов антиконкурентных соглашений. Такие несоответствия, по мнению автора, могут существенно затормозить процесс заключения многостороннего международного договора, регламентирующего борьбу государств с антиконкурентными соглашениями, даже несмотря на то, что предложенный РФ проект Конвенции о борьбе с картелями направлен на устранение ряда противоречий. Например, поскольку правовые режимы разных государств устанавливают различную степень ответственности за картели, как административную, так и уголовную, в проекте Конвенции предложено исходить из того, что картель и участие в нем являются нарушением, прежде всего, антимонопольного законодательства [3]. В то же время, предложение закрепить в Конвенции единообразную и унифицированную международную терминологию (например, такие понятия как «соглашение», «картель» и др.) может стать одним из камней преткновения при решении вопроса о принятии Конвенции о борьбе с картелями в рамках ООН.

В связи с этим представляется обоснованным как можно более ранний запуск двусторонних и многосторонних консультаций ФАС России с коллегами из антимонопольных органов других государств, представляющих самые различные международные организации, в том числе и ЕС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гутерман А.Е. Антимонопольное регулирование соглашений хозяйствующих субъектов по законодательству Российской Федерации. Дис. ... кандидата юридических наук / Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ. Москва, 2015.
2. Егорова М.А. Проблемы в правоприменении запретов *per se* на современном этапе // Право и экономика. 2017. № 6. С. 5 - 14.
3. Тенишев А.П. «Концепция международного правового акта о борьбе с картелями: проблемы и перспективы принятия» // Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы России URL: <https://fas.gov.ru/documents/562230> (дата обращения: 01.08.2020).
4. Хохлов Е.С. Правовое регулирование горизонтальных кооперативных соглашений в конкурентном праве ЕС // Конкурентное право. 2012. № 4. С. 5 - 11.
5. Richard Whish. Competition Law. 5th ed.

© Молчанов Дмитрий Александрович (dmitry.molchanov@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ОСОБЕННОСТИ РАССМОТРЕНИЯ АРБИТРАЖНЫМИ СУДАМИ ДЕЛ ОБ ОТКАЗЕ ВО ВКЛЮЧЕНИИ ИНФОРМАЦИИ О ПОСТАВЩИКЕ (ПОДРЯДЧИКЕ, ИСПОЛНИТЕЛЕ) В РЕЕСТР НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ПОСТАВЩИКОВ

**SPECIFICS OF CONSIDERATION
BY ARBITRATION COURTS OF CASES
ON REFUSAL TO INCLUDE INFORMATION
ABOUT A SUPPLIER (CONTRACTOR,
PERFORMER) IN THE REGISTER
OF UNSCRUPULOUS SUPPLIERS**

A. Orlov

Summary: The paper provides a comparative analysis of the former and current legislation on the contract system in the Russian Federation. Based on the examples of acts of arbitration courts, the main trends in law enforcement practice on the named problem are determined.

Keywords: contract system, arbitration process, register of unscrupulous suppliers.

Орлов Антон Денисович

ФГБОУ ВО «Саратовская государственная
юридическая академия»
orlovad1994@mail.ru

Аннотация: В работе проводится сравнительный анализ бывшего и действующего законодательства о контрактной системе в Российской Федерации. На примерах актов арбитражных судов определяются основные тенденции в правоприменительной практике по названной проблеме.

Ключевые слова: контрактная система, арбитражный процесс, реестр недобросовестных поставщиков, Закон № 44-ФЗ.

Статьей 104 Федерального закона от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1] (далее – Закон № 44-ФЗ) устанавливается обязанность федерального органа исполнительной власти, уполномоченного на осуществление контроля в сфере закупок (Федеральная антимонопольная служба), вести реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей). Данная мера служит для стимулирования добросовестного выполнения своих обязанностей организаций, являющихся участниками госзакупок, ведь, в случае включения организации в вышеуказанный реестр, она теряет право заключать госконтракты в течение следующих двух лет, что, безусловно негативно сказывается на прибыли.

Другой целью создания реестра является борьба с коррупцией. С помощью него предполагалось избавиться от фирм-однодневок, целью которых является снижение цены госконтракта для получения большей выгоды другой организации.

Мы не беремся судить, о том, насколько поставленные цели были выполнены, однако факт остается фактом: ни одна организация или индивидуальный предприниматель не хотят попасть в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и

активно обжалуют решения антимонопольной службы о включении сведений в реестр.

Пунктом 11 статьи 104 Закона № 44-ФЗ предусмотрен судебный порядок обжалования факта включения в реестр недобросовестных поставщиков информации об участнике закупки, уклонившемся от заключения контракта, о поставщике (подрядчике, исполнителе), с которым контракт расторгнут по решению суда или в случае одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта. На бумаге все выглядит достаточно просто: если юридическое лицо или индивидуальный предприниматель считают, что информация о них включена в реестр неправомерно – они обращаются в суд за защитой своих прав. Однако на самом деле и здесь существуют подводные камни.

Например, как следует действовать, если необходимо оспорить не факт включения недостоверных сведений в реестр, а наоборот: отказа антимонопольного органа включить участника закупки в реестр? Ведь Законом 44-ФЗ прямо не предусмотрена такая возможность.

Некую ясность внес Президиум Верховного суда РФ, выпустив обзор судебной практики применения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обе-

спечения государственных и муниципальных нужд от 28.06.2017г. [2] В пункте 42 названного обзора указано: «Необоснованный отказ антимонопольного органа во включении указанных участников закупок в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) прямым образом затрагивает права заказчика, поскольку участие таких лиц в последующих закупках не позволит заказчику с оптимальными издержками добиться «заданных результатов», приведет к неэффективному использованию бюджетных средств и нарушению конкуренции.

Таким образом, обеспечивая реализацию указанных принципов с учётом части 11 статьи 104 Закона о контрактной системе, заказчик как заинтересованное лицо наделен правом оспаривать в суде решение антимонопольного органа по делу об отказе во включении поставщика (подрядчика, исполнителя) в реестр недобросовестных поставщиков.»

Казалось бы, точка поставлена, вопросов быть не должно. Однако, по всей видимости, обзора судебной практики Президиума Верховного суда недостаточно для лиц, участвующих в деле, чтобы установить единый подход к применению законодательства, так как ошибки продолжали возникать. Так, например, Управление Федеральной антимонопольной службы по Ярославской области обратилось во второй арбитражный апелляционный суд, в числе прочего заявляя, что его решение о включении третьего лица, ООО «Интердорстрой», в реестр недобросовестных поставщиков не может обжаловаться в судебном порядке, так как не нарушает права и законные интересы в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности. Конечно, суд отклонил данный довод УФАС, сославшись на обзор судебной практики Верховного суда, но факт остается фактом: сотрудники УФАС Ярославской области не учли позицию Верховного суда, что не позволительно для органа исполнительной власти [3].

Однако не только лица, участвующие в деле, допускают подобные ошибки, но и сами судьи. Так Постановлением Федерального арбитражного суда Дальневосточного округа от 23.01.2013г. № Ф03-6221/12 [4] определено, что Решение антимонопольного органа о невключении участника закупки в реестр недобросовестных поставщиков не может быть оспорено в судебном порядке, так как данный вопрос отнесен исключительно к компетенции органа исполнительной власти, осуществляющего контроль в сфере закупок. Безусловно, можно говорить о том, что в тот момент в государстве действовал Федеральный закон от 21.07.2005г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [5], однако, как мы видим, положения об оспаривании действий исполнительного органа, касающиеся включения сведений в реестр недобросовестных поставщиков

прямо переключались из него в Закон № 44-ФЗ. Следовательно, в процессуальном законодательстве по этому вопросу ничего не изменилось.

Однако и после того, как Президиум Верховного суда РФ выпустил обзор судебной практики применения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд от 28.06.2017г. случаи ошибок судей не исчезли. Так, Пятый арбитражный апелляционный суд отменил решение арбитражного суда Приморского края от 01.06.2017г., в котором последний абсолютно верно установил законность требований истца о включении сведений об участнике закупки в реестр недобросовестных поставщиков [6].

Кроме того, подобный подход наблюдается и в постановлении Девятого арбитражного апелляционного суда от 14 августа 2017 г. N 09АП-30616/2017 по делу N А40-20609/17 [7]. В нем суд посчитал, что исчерпывающий перечень обстоятельств, служащих основанием для включения сведений о поставщиках в реестр, содержится в Законе № 44-ФЗ и он не может быть расширен.

Данные факты могут свидетельствовать об отсутствии должного внимания к деятельности Верховного суда РФ по обеспечению единства судебной практики, что задекларировано как одно из полномочий Президиума.

Учитывая, что правовая система Российской Федерации не является прецедентной, обзор судебной практики Президиума Верховного суда, безусловно, не является нормативно-правовым актом. Несомненно, решение обозначенной нами проблемы должно быть найдено. Это способствовало бы становлению единой практики рассмотрения судами подобных дел и, в итоге, к снижению нагрузки на суды высших инстанций.

Для выполнения этой задачи считаем необходимым внести соответствующие поправки в Федеральный закон от 5 апреля 2013 года N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». А именно, изложить часть 11 статьи 104 в следующей редакции: «Включение в реестр недобросовестных поставщиков информации об участнике закупки, уклонившемся от заключения контракта, о поставщике (подрядчике, исполнителе), с которым контракт расторгнут по решению суда или в случае одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта а также в случае неправомерного отказа федерального органа исполнительной власти уполномоченного на осуществление контроля в сфере закупок, содержащаяся в реестре недобросовестных поставщиков информация, неисполнение действий, предусмотренных частью 9 настоящей статьи, неразмещение такой информации могут быть обжалованы заинтересованным лицом в судебном порядке».

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ (в ред. от 01.09.2020 г.) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Российская газета № 80. 2013. 12 апреля
2. Обзор судебной практики применения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 28 июня 2017 г.) // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации № 12. 2017. Декабрь
3. Постановление Второго арбитражного апелляционного суда от 16 января 2015 г. N 02АП-9692/14 // Дело № А82-3896/2014
4. Постановление Федерального арбитражного суда Дальневосточного округа от 23.01.2013г. № Ф03-6221/12 // Дело №А 04-4406/2012
5. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // Российская газета № 163. 2005. 28 июля
6. Постановление Пятого арбитражного апелляционного суда от 15.08.2017 г. № 05АП-4993/2017 // Дело № А51-32224/2016
7. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 14.08.2017 г. N 09АП-30616/2017 // Дело N А40-20609/17

© Орлов Антон Денисович (orlovad1994@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



ЭЛЕКТРОННАЯ ТРУДОВАЯ КНИЖКА

Оспичев Игорь Михайлович

К.ю.н., доцент, ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет», г. Ханты-Мансийск,
iospichev@yandex.ru

ELECTRONIC EMPLOYMENT RECORD BOOK

I. Ospichev

Summary: The article discloses the sequence of making a decision on the transition of labor legislation to the possibility of maintaining electronic labor books. The risks of introduction of a new form of personalized accounting of employees by employers are analyzed.

Opinions and positions on the advantages and disadvantages of switching to electronic work books, disadvantages and advantages in their application are monitored. A comparative analysis of the features of maintaining personalized labor records in different countries and their model of maintaining electronic labor books is formed.

Keywords: employee, electronic work book, accounting, personal data, risks of information loss, application, voluntary transition.

Аннотация: В статье раскрывается последовательность принятия решения относительно перехода трудового законодательства на возможность ведения электронных трудовых книжек. Анализируются риски внедрения новой формы персонифицированного учета работников со стороны работодателей. Проводится мониторинг мнений и позиций относительно достоинств и недостатков перехода на электронные трудовые книжки, минусов и плюсов в их применении. Формируется сравнительный анализ особенностей ведения персонифицированного учета трудовой деятельности в различных странах и их модели ведения электронных трудовых книжек.

Ключевые слова: работник, электронная трудовая книжка, учет, персональные данные, риски потери информации, заявление, добровольный переход.

В настоящее время развитие общества знаний становится сложной задачей для дальнейшего развития любого государства как конкурентоспособной страны. С одной стороны, способность генерировать, использовать и распространять информацию является как основой конкурентоспособности национальной экономики, так и основным фактором ее развития. С другой стороны, не менее важным факторов развития государства является ее переход на современные средства и формы передачи и сохранения информации. Именно это является предпосылкой для интенсивного социально-экономического роста страны в целом.

Постепенный переход к инновационной модели развития становится необходимым для российского общества. Способность к производству, накоплению информации и их эффективному использованию - это конкурентные преимущества современного общества.

Трудовая деятельность каждого отдельного человека – это основа развития любой экономической системы. Сегодня трудовая деятельность является основой для формирования будущего каждого гражданина страны, его пенсионных прав и гарантий.

Именно поэтому, нововведения и инновации в рамках ведения сведений о трудовой деятельности каждого гражданина должны проводиться посредством продуманной политики и через современные механизмы обработки информации.

Одним из таких нововведений является электронная

трудовая книжка.

Трудовая книжка относится к форме, которую работодатели должны заполнять при приеме работников на работу и при его увольнении. Трудовая книжка является единственным наиболее важным документом в программе страхования занятости.

В России трудовая книжка появилась на заре советской власти. С 15 января 1939 года в СССР были введены трудовые книжки единого образца для рабочих и служащих, всех государственных и кооперативных предприятий и учреждений. С 1940 года был утвержден вкладыш в трудовую книжку. Трудовая книжка является основным документом о трудовой деятельности и трудовом стаже россиянина и выдается в одном экземпляре.

В настоящее время в мировой практике существует два формата записи о занятости: на бумажном носителе и в электронной форме.

В нашей стране до 2018 года применялся бумажный формат ведения сведений о трудовой деятельности работника. Но уже 28 июня 2018 года на заседании правительства РФ было объявлено о поэтапном внедрении в России электронных трудовых книжек. Практический переход на электронные трудовые книжки начался в нашей стране в 2021 году. На сегодняшний день рабочий переход добровольный и выполняется по личному заявлению.

Следует отметить, то Трудовой кодекс Российской

Федерации не содержит понятия «электронная трудовая книжка» [1]. Комплексное исследование трудового и пенсионного законодательства показал, что под данным термином понимается информация (сведений) о трудовой деятельности и трудовом стаже работника, которая хранится в информационных базах данных (ресурсах) Пенсионного Фонда РФ.

Согласно правовым актам Пенсионного фонда РФ, электронные трудовые книжки (далее - ЭТК) - это файлы внутреннего информационного обмена, содержащие сведения о трудовой деятельности зарегистрированного лица [3].

По своей сути, ЭТК это официальный документ, в котором содержится вся информация о сотруднике, история его должностных переходов и мест работы, представляющая собой файл, загружаемый в общероссийскую базу персонифицированного учета работодателем.

ЭТК является формой формирования сведений о трудовой деятельности работника, которая идет на смену бумажному формату ее заполнения. С 2021 года все работники должны сделать соответствующий выбор.

Следует отметить, что внедрение ЭТК потребовало внесения изменений в законодательные акты, в том числе о занятости населения, о прокуратуре, о статусе судей, о сельскохозяйственной кооперации, о службе в таможенных органах, об обязательном социальном страховании, о государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, об адвокатской деятельности, о несостоятельности (банкротстве) и др. [2].

Практика применения ЭТК в нашей стране еще не сформировалась, но уже сегодня ведутся активные дискуссии относительно целесообразности и возможностей реализации этой идеи работодателями.

Так, согласно мнению А.Б. Назаренко недостатками ЭТК можно назвать наличие рисков ситуаций, связанных с утечкой сведений о работнике из-за незаконного использования базы данных работодателя или Пенсионного фонда РФ (далее – ПФР), потенциальные затраты на обновление имеющего программного обеспечения для создания технической возможности передачи сведений о работнике в ПФР и другие [4, С. 213].

А.В. Присекин также говорит о риске потери персональных данных работника ввиду либо сбоя программного обеспечения, либо из-за неправомерного доступа к сведениям о трудовой деятельности работника и иным его персональным данным [5, С. 63].

Кроме того, анализ практики правоприменения ЭТК

уже сегодня позволяет выделить следующие недостатки их применения: малые сроки для предоставления отчетности в ПФР, низкий уровень активности работников в части перехода на ЭТК, трудности, связанные с подтверждением стажа трудовой деятельности, отсутствие сведений о наградах и поощрениях работника.

Вместе с тем, плюсами перехода на ЭТК видятся экономия на административных издержках управления, внедрение новых перспективных форм хранения информации и обеспечения ее сохранности, снижение количества трудовых споров по поводу несвоевременной выдачи работнику трудовой книжки, материальная экономия за счет снижения затрат на приобретение или замену трудовой книжки.

Целевая задача ЭТК - новый формат защиты трудовых прав.

Законодатель видит следующие преимущества ЭТК:

- быстрый и удобный доступ к информации о трудовой деятельности;
- дополнительные возможности дистанционного трудоустройства;
- дистанционное оформление пенсий по данным лицевого счета без дополнительного документального подтверждения;
- использование сведений о трудовой деятельности для получения государственных услуг;
- высокий уровень безопасности и сохранности данных.

К плюсам применения ЭТК для работодателя законодатель относит:

- снижение издержек на приобретение, ведение и хранение бумажных трудовых книжек;
- минимизацию ошибочных, неточных и недостоверных сведений о трудовой деятельности;
- новые возможности аналитической обработки данных о трудовой деятельности;
- гарантированное представление Сведений о трудовой деятельности в электронном виде в день увольнения работника (при отказе работника в получении бумажной трудовой книжки).

В первую очередь, электронные трудовые книжки избавят бизнес, отделы кадров компаний от излишних трудозатрат. Это особенно важно для крупных предприятий с большим числом сотрудников.

Также они сведут к минимуму риск потери работниками сведений о своем трудовом стаже, освободят их от обязанности самим заниматься восстановлением данных о том, где и сколько они работали.

В ситуации, когда вследствие реорганизации или

ликвидации организации работник не может подтвердить свой стаж, уйдут в прошлое.

Ведение учета в электронном виде не ново на мировой арене. К примеру, сегодня такой способ ведения сведений о трудовой деятельности с некоторыми отличиями от российской практики применяется в Испании. В Испании действует электронная система *Vida Laboral* (трудовая жизнь), в которой фиксируются все приемы и увольнения сотрудников, а также состояние налоговых отчислений. Вся информация автоматически поступает в Министерство труда и Фонд социального страхования.

Так, Отчет о трудовой жизни является официальным документом, который позволяет узнать все периоды, когда каждый человек вносил взносы в социальное обеспечение. Этот документ очень важен при подаче заявления на пенсию или досрочный выход на пенсию, так как в нем можно увидеть общее количество дней, перечисленных в течение всего периода работы.

Наиболее приближен к российскому варианту пример применения электронных трудовых книжек, который планируется внедрить в Белоруссии. Эта страна также нацелена на развитие электронного правительства и информатизацию общества и государственного управления.

Также, в Узбекистане с 1 января 2020 года началось внедрение обязательной регистрации процедуры заключения трудовых договоров и их прекращения на базе «Единой национальной системы труда» («ЕНСТ»). Регистрация трудовых отношений обязательна для всех работодателей независимо от формы собственности и конторской принадлежности, в том числе для отдельных структурных подразделений, частных предприятий и индивидуальных предпринимателей.

На текущий момент определяется перечень сведений, которые будут включаться в информационный обмен для ведения ЭТК.

Таким образом, российский опыт внедрения и применения ЭТК активно применяется и в зарубежных странах. Но некоторые государства (Испания) все же имеют свои особенности ведения учета трудовой деятельности работников.

В целом, внедрение ЭТК направлено на оптимизацию процесса передачи информации в Пенсионный фонд России, консолидацию хранения трудовых книжек работников. Кроме того, переход на ЭТК позволит снизить затраты на ведение кадрового делопроизводства, сократить бумажный документооборот.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ / Собрание законодательства Российской Федерации от 7 января 2002 г. № 1 (часть I) ст. 3
2. О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» в части формирования сведений о трудовой деятельности в электронном виде: постановление Правительства РФ от 10 июля 2020 г. № 1017 / Собрание законодательства Российской Федерации от 27 июля 2020 г. № 30 ст. 4898.
3. Об утверждении формы и формата сведений о трудовой деятельности зарегистрированного лица, а также порядка заполнения форм указанных сведений: постановление Правления Пенсионного фонда России от 25 декабря 2019 г. № 730п / Официальный интернет-портал правовой информации» (www.pravo.gov.ru) 24 января 2020 г.
4. Назаренко А.Б. Практические задачи и риски при переходе на электронные трудовые книжки в РФ / Вестник Академии знаний, 2020, №37 (2), С. 212-217.
5. Присекин А.В. Некоторые проблемы введения электронной трудовой книжки / Закон и право. 2020. № 1. С. 63-65.

© Оспичев Игорь Михайлович (iospichev@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ДОПРОС ПОДОЗРЕВАЕМОГО И СИГНАЛ МОЗГА

BRAIN SIGNALS ANALYSIS DURING INTERROGATION OF A SUPEST

**N. Racheva
F. Baleevskikh
V. Kotov**

Summary: The article discusses issues related to obtaining reliable testimony from a suspect. Various situations are analyzed and recommendations are given on the use of tactical techniques and their complexes aimed at checking the validity of a suspicion. In the event of acute problem-conflict situations, it is possible to use the scientific method of scanning the brain, which allows you to read the thoughts of the suspect. In the future, this will have a tactical significance when interrogating a subject.

Keywords: interrogation, suspect, situations, tactics, whisper of the brain.

Рачева Нелли Витальевна

*К.ю.н., доцент, Уральский государственный
юридический университет
ekaterinburgg@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 вопросы, связанные с допросом подозреваемого и получением от него достоверных показаний. Анализируются различные ситуации и даются рекомендации по использованию тактических приемов и их комплексов, направленных на проверку обоснованности подозрения. При возникновении острых проблемно-конфликтных ситуаций, возможно использование научного метода сканирования головного мозга, позволяющего прочесть мысли подозреваемого. В дальнейшем это будет иметь тактическое значение при допросе субъекта.

Ключевые слова: допрос, подозреваемый, ситуации, тактические приемы, шепот мозга.

В соответствии со ст.46 УПК РФ подозреваемым признается лицо, задержанное по основаниям, предусмотренным ст.91 УПК РФ, либо в отношении которого избрана мера пресечения до предъявления обвинения или в отношении которого возбуждено уголовное дело. [1] Подозреваемый должен быть допрошен не позднее 24 часов с момента его фактического задержания (ч.2 ст.46 УПК РФ). С одной стороны, немедленный допрос подозреваемого создает благоприятные условия для получения от него более полных показаний и организации их быстрой проверки. С другой стороны, надо иметь в виду, что в отношении подозреваемого имеется меньше доказательств и это обуславливает преимущественно разведывательный характер допроса.

В законе закреплены либо общие указания о том, что следователь объявляет подозреваемому, в совершении какого преступления он подозревается, что дает возможность маневрирования имеющейся у следствия оперативной и доказательственной информацией. Это означает, что ситуации, формирующиеся к моменту формулировки подозрения, отличаются меньшей по объему и менее достоверной по качеству информацией о личности заподозренного и совершенном им преступлении.

Допрос есть процесс совместной мыслительной, информационной деятельности, взаимное воздействие допрашиваемого и следователя с целью восстановления

фактов, обстоятельств, имеющих значение для расследования совершенного преступления.

Допрос – это исключительно сложный и противоречивый процесс. Информация, которой обмениваются участники, весьма многообразна. Дело в том, что понятие информации при допросе значительно более емкое, чем только словесное описание фактов, событий допрашиваемым. Информация содержится и передается внешним обликом допрашиваемого лица, особенностями его речи, его психическим состоянием и т.д.

Можно сказать, что получаемая при допросе информация классифицируется на два вида: информация о произошедшем и интересующим следствие событии, факте и информация об источнике передачи сообщения об этих фактах, событиях (состояние и поведение допрашиваемого, его реакции и др.). Информация второго вида дает следователю возможность правильно оценить источник передачи информации и избрать соответствующие тактические приемы, которые позволят получить от допрашиваемого более полные, объективные сведения, добиться от него воспоминания и полного изложения известных ему фактов.

Однако, получить эту информацию бывает не так легко. Подозреваемый еще перед допросом в той или иной степени определяет линию своего поведения на

предстоящем следственном действии. В связи с чем, его реакции, поведение могут не соответствовать его действительному отношению к произошедшим фактам, событиям. В соответствии с этим, допрос есть процесс решения мыслительной задачи о действительной сущности источника передачи сведений-допрашиваемом лице.

При допросе подозреваемого, во всех случаях, необходима его активная мыслительная деятельность для связного изложения всех элементов модели произошедшего события. В свою очередь, мыслительная деятельность в значительной степени зависит от психического состояния допрашиваемого (плохое настроение тормозит мыслительные процессы, страх парализует их). Именно поэтому, следователь должен устанавливать перед началом допроса психологический контакт с допрашиваемым и поддерживать его в ходе всего следственного действия. Следует также отметить, что на допросе субъект стремится получить информацию и от следователя для того, чтобы восполнить недостающие у него сведения о том, чем реально располагает следствие, какие есть доказательства, об участии допрашиваемого в совершенном преступлении. Именно эта особенность часто определяет активность подозреваемого на допросе и направленность с его стороны различных вопросов.

При допросе подозреваемых следователь должен учитывать факторы, влияющие на выбор и реализацию тактических приемов: сложившуюся следственную ситуацию; наличие, вид и объем имеющихся доказательств причастности заподозренного к преступному событию; оперативные данные и сведения о свойствах личности и состоянии лица на момент задержания. В некоторых случаях следователи не уделяют должного внимания сбору информации о личности подозреваемого. Подобную ситуацию нельзя признать правильной, ибо такая информация в большинстве случаев способствует не только проведению допроса, но и раскрытию преступления. [2]

Получить сведения о свойствах личности подозреваемого возможно следственным путем (допросы в качестве свидетелей его соседей, сослуживцев и близких), при производстве проверочных действий (изучение личных дел по месту работы, учебы, отбывания наказания и т.д.) и оперативно-розыскных мероприятий.

Изучение личности подозреваемого направлено на выяснение его интеллектуальных способностей (возможность оценить свои поступки, делать соответствующие выводы, излагать мысли и т.д.) и морально-волевых качеств (раскаяние, страх наступления уголовной ответственности, умение скрывать свои реакции и др.). Определенную информацию о некоторых свойствах личности допрашиваемого можно получить при осмотре места происшествия. Так, А. и К. ночью ворвались в дом пред-

принимателя, связали и били его железным прутком по голове. С целью поиска денег пытали его, ставя утюг на спину. [3] Проявление такой жестокости позволяет предположить, что подозреваемые эгоистичны, хладнокровны и склонны к оказанию противодействия.

Подготовка к допросу подозреваемого заключается не только в изучении материалов уголовного дела, но и прогнозировании возможных вариантов его поведения, оказания им противодействия и выборе способов их преодоления. Составление письменного плана целесообразно в любых ситуациях, что позволит следователю маневрировать тактическими приемами в различных сочетаниях и их последовательности.

С тактических позиций допрос подозреваемого следует начинать в форме свободного рассказа. Таким образом, допрашиваемый не сможет получить информацию об объеме и характере осведомленности следователя. Просьба подозреваемого о том, чтобы ему задавали вопросы, является уловкой с целью выяснить, что известно следователю о преступной деятельности допрашиваемого. Однако, в ходе первого допроса сразу получить ответы на все интересующие следствие вопросы будет проблематично. Поэтому по окончании свободного рассказа рекомендуется переходить к вопросно-ответной форме допроса. Так, при расследовании краж, совершенных группой под руководством П. последний, умолчал об эпизоде проникновения в коттедж, расположенный недалеко на одной из центральных улиц города. После того, как следователь спросил, где группой были совершены другие кражи, П. назвал еще и несколько разбойных нападений, о которых следствию не было известно. [4]

К моменту допроса подозреваемых складываются простые и сложные ситуации. В случаях, когда подозреваемый полностью подтверждает правильность возникшего в отношении его подозрения, на допросе возникают бесконфликтные ситуации. Кроме того, вина подозреваемого подтверждается и другими материалами дела. При признании подозреваемым своей вины рекомендуется использование приемов детализации показаний; разъяснение значения активного способствования раскрытию преступления и изобличения других соучастников преступления (ст.61 УК РФ); использование положительных свойств личности; постановки контрольно-проверочных вопросов с целью выявить подлинную позицию допрашиваемого.

Однако, как показывает анализ судебно-следственной практики, большинство подозреваемых не признают свою вину не только в момент задержания, но и на различных стадиях и этапах досудебного производства. При этом возникают довольно сложные ситуации, особенно в тех случаях, когда совершение преступления не

наблюдали очевидцы (свидетели), подозреваемые ранее судимы либо не знакомы потерпевшему. Обнаруженные на них следы объясняют различными нейтральными причинами. Поэтому при допросе в таких ситуациях, целесообразно использовать приемы детализации показаний [5] для выяснения обстоятельств возникновения, обнаруженных у подозреваемого следов, а также приема указания на выявленные противоречия с пояснением, что такие следы не могли образоваться при реальных обстоятельствах совершенного преступления.

В ситуациях отрицания подозреваемым своей вины в совершенном преступлении рекомендуется детально зафиксировать любые его показания, подробно выяснить, где он был и что делал в период, предшествующий расследуемому событию, в момент совершения посяательства и в последующий период, вплоть до задержания. Кроме того, важно выявить круг лиц, которые могут подтвердить показания подозреваемого. В таких случаях следует получить предельно детализированные показания, отражающие подробности событий и действий допрашиваемого.

Но некоторые следователи ограничиваются записью в протоколе допроса фразами общего характера и не реализуют те тактические приемы, которые позволят убедить подозреваемого в бесперспективности занимаемой им негативной позиции, например, использование положительных качеств личности (можно указать, что близкие и знакомые характеризуют его как выдержанного, честного человека, способного управлять своим поведением), постановка контрольных и уточняющих вопросов, допущение «легенды», пресечение лжи.

Возможна реализация приема создания у конфликтующего субъекта представления о большей осведомленности следователя. Суть этого приема заключается в неоднократных ссылках на одни и те же доказательства, но излагаемые с помощью разных лексических средств и в различных сочетаниях. [6]

Наряду с учетом индивидуальных особенностей личности подозреваемого, выявленных противоречий в его показаниях и получения достоверных, полных показаний необходимо использовать доказательства. Однако из-за их небольшого объема на данном этапе расследования, основную тактическую роль играют криминалистический анализ и предельная детализация показаний. Как правило, подозреваемый, задержанный вскоре после совершения преступления, не в состоянии правдоподобно продумать все детали ложной версии произошедшего события. И использование во время допроса детализации (конкретизации) показаний, а также допущение легенды позволят опровергнуть ложные показания допрашиваемого.

Возникают ситуации, когда подозреваемый отрицает свою причастность к преступлению и выдвигает ложное алиби. В таких случаях следователю предстоит доказать факт нахождения лица на месте преступления в момент его совершения. При этом, в ходе допроса следует предельно подробно выяснить о месте нахождения субъекта в момент совершения общественно опасного деяния, происходивших там событий и его участниках. Целесообразно использовать приемы детализации и допущения легенды, проводить анализ показаний с целью выявления возникших противоречий и затем выяснить их причины. Как правило, это вынуждает подозреваемого отказаться от ложного алиби и прекратить противодействие следствию.

При совершении преступления группой лиц, перед следователем стоит задача, индивидуализировать роль каждого подозреваемого, что имеет важное тактическое значение. Первым рекомендуется допрашивать более «слабое звено», т.е. того из задержанных, кто конфликтует с соучастниками, выполняет в группе второстепенные роли, ранее не был судим. Если определить такое лицо сложно, то следователю для решения вопроса о последовательности допроса нескольких подозреваемых, необходимо предложить каждому охарактеризовать других соучастников группы, не затрагивая наиболее существенных обстоятельств расследуемого события. [7] В некоторых ситуациях возможно стимулирование принятия решения об отказе противодействия посредством использования чувства неуверенности, страха допрашиваемого. [8] При допросе следует учитывать наличие судимостей, особенности характера каждого подозреваемого, степень доказанности участия допрашиваемого в конкретном эпизоде и взаимоотношения между членами группы.

Судебно-следственная практика показывает, что при проведении допросов лиц, совершивших преступление в группе целесообразно использовать противоречия в показаниях задержанных (внешние противоречия); разъяснить допрашиваемому, отказывающемуся от дачи показаний, что ему выгоднее дать достоверные показания, чем ждать, когда остальные соучастники попытаются переложить на него свою вину; метод «косвенного допроса»; допрос по схеме «вопрос-ответ»; использование положительных свойств личности допрашиваемого; допрос двумя следователями (членами следственной группы).

Во многих ситуациях при допросе подозреваемых, следователь должен применять приемы допроса в различном сочетании, уметь варьировать ими и использовать методы изобличения.

Острые проблемно-конфликтные ситуации складываются при расследовании неочевидных преступлений,

совершение которых не наблюдали свидетели-очевидцы; серийных убийств, когда подозреваемый был задержан благодаря случайному стечению обстоятельств; иных тяжких преступлений. Речь идет о тех ситуациях, где наибольшая трудность связана с установлением виновных лиц и латентным характером информации в результате их умышленных действий.

В таких условиях подозреваемый отказывается от дачи показаний, полагая, что следствие может располагать лишь косвенными доказательствами его причастности к преступлению. Однако, при совершении субъектом преступления, его мозг сохраняет преступное деяние как воспоминание. И возникает задача, как с помощью научных методов выявить это воспоминание и затем получить от подозреваемого достоверные показания и изобличить его в совершенном преступлении.

Американскими учеными разработана технология определения степени виновности подозреваемого в преступлении с помощью сканирования головного мозга. Основателем этой разработки является профессор Ларри Фарвелл. [9] Данная технология основана на научном подходе и не имеет отношения к проявлению эмоций человека, не зависит от его психологического состояния, а также состояния его здоровья. Суть компьютерной «дактилоскопии» мозга позволяет выявить скрываемую информацию при демонстрации лицу ключевых слов и фраз, фотоснимков с места происшествия, предъявлении вещественных улик.

Все это мелькает на экране компьютера, который регистрирует электромагнитные волны, испускаемые мозгом на то, что видит испытуемый. Реакция мозга записывается в виде диаграммы, анализируя которую можно определить, узнает ли испытуемый то, что он видит. Система сканирования мозга математически анализирует волновые реакции мозга и определяет «информация присутствует» или «информация отсутствует» в памяти в связи с образом (предметами, словами, фотоснимками). И если действительно испытуемый совершил преступление, то его мозг выдает определенный сигнал, который анализируется. Самое важное заключается в том, что данный процесс по-

дозреваемый не может контролировать.

Изображения на экране влияют на активность мозга. И так называемый «шепот» мозга – есть увеличение активности мозга в случае, если видеоряд знаком испытуемому, т.е. надо прочесть мысли преступника. При этом следует тщательно подготовиться и подобрать список аббревиатуры, а мозг всегда отвечает. Это гарантирует объективность. Увидев, например, орудие убийства, мозг и подозреваемого и свидетеля могут среагировать «шепотом» (в их памяти одинаковая информация) и чтобы понять, кто из них совершил преступление, следует затем тактически правильно задавать вопросы.

Однако данная методика подвергается критике со стороны российских криминалистов, которые считают электросигнал мозга неприемлимым при расследовании преступлений. Конечно, данная технология не может признаваться даже в качестве косвенного доказательства виновности подозреваемого в совершенном преступлении. В то же время, такая методика вполне может иметь тактическое значение при дальнейшем допросе подозреваемого, особенно в острых проблемно-конфликтных ситуациях. У следователя уже будет информация, что субъект отреагировал – соответствующий сигнал мозга был зафиксирован датчиками. И дальнейшее применение в ходе допроса тактических приемов и их комплексов позволит получить от подозреваемого достоверные показания.

Еще следует сказать о том, что дактилоскопия мозга по сравнению с полиграфом является более точным методом, поскольку испытуемый не имеет никакой возможности контролировать электромагнитные импульсы мозга. Полиграф регистрирует лишь стрессовые или эмоциональные реакции лица (ритмы дыхания, сердцебиение и кожно-гальванические реакции). Дактилоскопия не вдаётся в детали, а лишь определяет наличие информации в памяти испытуемого, который лжет. В дальнейшем дактилоскопия мозга позволит установить истину и сформировать доказательственную базу по изобличению подозреваемого в совершении преступления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс.] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34481/fc540be541e9bda8295f240e0954d96b885bdaf5/
2. Карагодин В.Н. Основы методики расследования умышленных убийств. Учебное пособие. Екатеринбург, 2010. С.170.
3. Архив Тюменского областного суда. Уголовное дело № 2-12/2016.
4. Архив Калининградского областного суда. Уголовное дело № 2-4/2013.
5. Селиванов Н.А. Допрос и очная ставка // Леви А.А., Пичкалева Г.И., Селиванов Н.А. Получение и проверка показаний следователем. М., 1987. С.15.
6. Карагодин В.Н. Методика расследования должностных преступлений. Учебное пособие. Екатеринбург, 2013. С.118.
7. Глазырин Ф.В. Изучение личности обвиняемого и тактика следственных действий. Свердловск, 1973. С.100.

8. Балеевских Ф.В., Котов В.В. Особенности взаимодействия следователя с органом дознания в целях использования убеждения для преодоления взаимодействия допрашиваемого. / Вопросы Российской юстиции, 2015. №1. С. 9.
9. Фарвелл, Лос-Анджелес (2013). Обнаружение лжи. В Энциклопедии судебных наук, 2-е издание. Оксфорд: Эльзевир.

© Рачева Нелли Витальевна (ekaterinburg@mail.ru), Балеевских Федор Валентинович (Bf61@mail.ru), Котов Василий Васильевич (kotov-1958@inbox.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Уральский государственный юридический университет

ГЕНЕЗИС РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА СЛУЖЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В ПОЛИЦЕЙСКИХ ОРГАНАХ В ДОРЕВОЛЮЦИОННЫЙ ПЕРИОД РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА

Савельева Анна Андреевна

старший лейтенант внутренней службы, адъютант,
Академия управления МВД России (Москва)
MargoSavljeva1982@mail.ru

GENESIS OF THE DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE OF SERVICE DISCIPLINE IN POLICE BODIES IN THE PRE-REVOLUTIONARY PERIOD OF THE RUSSIAN STATE

A. Savelyeva

Summary: The article is devoted to the consideration of the genesis of the development of the institution of service discipline in the domestic police bodies in the pre-revolutionary period of the Russian state. The study of the historical experience of the development of legislation governing the institution of service discipline seems relevant, allowing to identify the origins of the current state of this sphere of regulation. To clarify the legal nature of the service discipline, the author examines the relevant legal relations from the standpoint of historical development. The author traces the evolution of the legal foundations of service discipline in the police bodies in the pre-revolutionary period of the Russian state, shows the complication of the content of normative legal acts governing official legal relations, reveals changes in the conceptual apparatus.

Keywords: history, Russian Empire, police, service discipline, public service, civil service, bureaucracy, police discipline, police service.

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению генезиса развития института служебной дисциплины в отечественных полицейских органах в дореволюционный период Российского государства. Изучение исторического опыта развития законодательства, регламентирующего институт служебной дисциплины, представляется актуальным, позволяющим выявить истоки современного состояния данной сферы регулирования. Автор для уяснения правовой природы служебной дисциплины исследует соответствующие правоотношения с позиций исторического развития. Автор прослеживает эволюцию правовых основ служебной дисциплины в полицейских органах в дореволюционный период Российского государства, показывает усложнение содержания нормативных правовых актов, регламентирующих служебные правоотношения, выявляет изменения в понятийном аппарате.

Ключевые слова: история, Российская империя, полиция, служебная дисциплина, государственная служба, гражданская служба, чиновничество, полицейская дисциплина, полицейская служба.

Служба в органах внутренних дел непосредственно связана с обеспечением общественной безопасности, защитой жизни, здоровья, прав и свобод человека и гражданина, охраной общественного порядка. В связи с этим государство устанавливает высокие требования к служебному поведению сотрудников органов внутренних дел. Противодействие нарушениям служебной дисциплины сотрудниками органов внутренних дел, безусловно, важно, так как данные нарушения ведут к подрыву авторитета органов внутренних дел и формируют отрицательное общественное мнение.

Формирование воззрений на институт служебной дисциплины в органах внутренних дел, как одной из разновидностей государственной дисциплины, неразрывно связано с возникновением различных государственных институтов и развитием российской государственности в целом.

Заметим, что регулярные полицейские органы были созданы Петром I (1682-1725 гг.) в начале XVIII века. Как в период становления регулярных полицейских орга-

нов, так и в значительно более поздний период, главной особенностью организации полицейской службы было привлечение к ней обывателей и армейских чинов, при этом, вплоть до начала правления императрицы Екатерины II, сохраняется принцип службы как государственной повинности.

Власти столкнулись с рядом трудностей в формировании полицейского аппарата, связанных в первую очередь с тем, что правительство не располагало достаточными средствами для содержания полицейских чиновников и на службу в полицию направлялись военнотрудовые из армейских подразделений и подьячие из других учреждений.

Состояние служебной дисциплины на службе в полиции того времени было крайне низким, что, однако, не удивительно, учитывая крайне низкие требования к кандидатам на службу в полицию. Так, в октябре 1726 года, Сенат рассматривал отчет Главной полицейской канцелярии, в котором отмечалось, что в полиции служат освобожденные с каторги люди, замеченные в кра-

жах, грабежах, пьянстве и иных нарушениях [1, с. 78]. Как правильно заметил известный полициист XIX в. И.Т. Тарасов, полиция «очень скоро после своего возникновения заявила себя весьма склонной к обидам и взяткам»[2, с. 203].

Дисциплинарные отношения на государственной службе в полиции первой половины XVIII века регулировались сообразно военной службе действовавшими воинскими уставами, т.е. в указанный период обособления служебной дисциплины служащих регулярной полиции от воинской дисциплины еще не произошло.

В этой связи стоит отметить то, что несмотря на создание регулярных полицейских органов, отсутствовало четкое название должностей в полиции и определение их субординации (подчиненности) - одного из условий отправления дисциплинарной власти. Только в 1763 г. были утверждены полные штаты полиции в Санкт-Петербурге и в Москве.

Вместе с тем, с появлением регулярной полицейской службы можно отметить начало формирования статуса полицейского и определения его элементов - совокупности прав, обязанностей, ответственности и правосубъектности. Все полицейские служащие приносили присягу, в которой клялись на верность царю, а также обязались исполнять законы и предписания начальства. После произнесения текста присяги служащие полиции целовали Евангелие и крест[3, с.15]. Таким образом, лица, поступающие на службу, брали на себя ряд обязательств по отношению к государству.

Считаем необходимым отметить, что соблюдение законов и приказаний начальства, добросовестное выполнение полицейским служащим возложенных обязанностей, наряду с прочим и составляет содержание служебной дисциплины на службе в полиции.

Дальнейшее развитие элементы служебной дисциплины служащего полиции получили с подписанием Екатериной II (1762-1796 гг.) 8 апреля 1782 года Устава Благочиния, или полицейского - нормативного правового акта, регламентирующего правовой статус полицейских органов, их систему и основные направления деятельности, а также определившего права и обязанности полицейских служащих.

Необходимо отметить то, что законодательство России ко второй половине XIX в. уже различало гражданскую и военную службу, а полицейская служба уже рассматривалась как составная часть государственной гражданской службы. «Служащий полиции представлял собой лицо, занимающее должность и осуществляющее от имени императора предписанные законом либо иным нормативным актом действия» [4, с. 63].

К середине XIX в органы общей полиции окончательно выделились из системы военных органов, но, тем не менее, к означенному периоду к компетенции полиции было отнесено большое число задач, не связанных с выполнением полицейских функций.

Немаловажным в рамках нашего исследования является то, что в обозначенный период времени были урегулированы в законе и иные существенные стороны государственно-служебных правоотношений, такие как: жалование; пенсия; ограничения; ответственность; поощрения и взыскания.

Государственная служба в полиции окончательно сложилась как институт на рубеже XVIII-XIX вв. в результате слияния военной и гражданской службы, сформировавшейся в XVII в. в результате образования на Руси приказной системы государственного управления. В этот же период был очерчен круг служебных обязанностей чиновников и система их подчиненности.

К середине XIX в. служба в полиции считалась составной частью государственной гражданской службы. В это же время определяется содержание служебной дисциплины, под которой понимается исполнение служащими требований законов, иных нормативных правовых актов, приказаний начальников и добросовестное выполнение возложенных обязанностей в интересах государства.

С развитием института государственной службы происходило и развитие института служебной дисциплины на государственной службе. Говоря же о служебной дисциплине, еще раз остановимся на важнейших ее детерминантах - обязанностях и правах служащих.

Еще в 1902 году известный правовед того времени Н.С. Таганцев отметил то, что государственная служба стала включать в себя два взаимосвязанных вида деятельности: с одной стороны - «исполнение обязанностей в порядке управления, основанное на начале государственной повинности, и исполнение таковых, основанное на начале добровольного вступления в службу, и, в силу сего, добровольного подчинения всем требованиям государственной власти, предъявляемым к такой деятельности в порядке управления»[5, с. 127].

Согласимся с мнением Н.С. Таганцева о том, что именно указанные условия обуславливают возможность выделения особого вида ответственности - ответственности за противоправные деяния по службе.

Сущность государственной службы состоит в закономерном исполнении чиновником возложенных на него обязанностей и добросовестном исполнении служебного долга, состоящем в соблюдении государственного

интереса и действия по закону [6].

Не исполнение же долга, выражается ли оно в злоупотреблении служебными полномочиями, в неисполнении прямых обязанностей по службе или в недостатке служебного рвения, сделавшим деятельность служащего нецелесообразной или даже вредной, является характерным признаком правонарушения по службе, влекущем ответственность служащего, из чего можно сделать вывод о том, что дисциплина на государственной службе представляет из себя деятельность чиновников по соблюдению требований законов, иных нормативных правовых актов, приказаний начальников и по добросовестному исполнению возложенных на него обязанностей в интересах государства.

Основные обязанности и запреты для государственных служащих, в т.ч. служащих полиции, устанавливались «Уставом о Службе по определению от правительства» (1832 г.)

Говоря о дисциплинарных проступках государственных служащих и наказаниях за их совершение, необходимо сказать, что каждый основной вид службы выработал свою систему проступков и преступлений, совершавшихся исключительно внутри данного рода службы, а также соответствующую систему наказаний.

Так, только к лицам духовного сана применялись такие меры воздействия, как заключение в монастырь на послушание, лишение духовного сана. Исключительно к военным служащим применялись заключение в крепость, отдача в военно-исправительные роты, разжалование из офицеров в рядовые или матросы.

Служебная дисциплина служащих полиции означала выполнение указанных обязанностей, соблюдение запретов и обязанность неукоснительного соблюдения установленного в полицейских учреждениях порядка управления. За нарушение же порядка выполнения обязанностей по должности и соблюдения установленных запретов, т.е. за проступки и преступления по службе, служащие несли три вида юридической ответственности: уголовную [7], дисциплинарную [8] и гражданско-правовую.

Однако, Устав о службе по определению от правительства фактически не содержал перечня дисциплинарных проступков, и отсылал к другим источникам права, в частности, к Уложению о наказаниях уголовных и исправительных (1845 г.), а затем и к Военно-морскому уставу о наказаниях (1875 г.) [9], содержащих описания конкретных служебных деликтов.

В свете сказанного, возникает необходимость указания на отмеченное А.П. Шергиным обстоятельство, что

все более усложняющаяся система государственного управления, а вместе с ним и усложняющееся правовое регулирование деятельности государственных служащих, привели к выделению норм, регулирующих юридическую ответственность должностных лиц, в самостоятельную подотрасль государственной гражданской службы - служебно-деликтное право.

Данное обстоятельство заслуживает упоминания в связи с тем, что по своей сути служебный деликт представляет из себя дисциплинарный проступок, т.е. нарушение установленного порядка выполнения служебных обязанностей служащим. Особенно важной представляется неразрывная связь служебно-правового деликта (дисциплинарного проступка) с установленной законом служебной обязанностью, отмеченная А.Н. Санталовым [10].

В нормативных правовых актах устанавливалась система дисциплинарных взысканий. В частности, в 1831 году Государственный совет вводит такие взыскания на государственной гражданской службе, как выговор и строгий выговор.

Как указал в своем исследовании А.А. Сальников, последний объявлялся чиновникам за несвоевременное выполнение поручений вышестоящих должностных лиц, за необоснованное нарушение сроков предоставления отчетов или срочных донесений. За три строгих или за шесть простых выговоров, полученных гражданскими служащими в течение одного года, при совершении нового проступка по службе они могли быть преданы суду, который, в зависимости от степени тяжести упущений и совершенных проступков, мог принять решение о вычете из служебного стажа служащего полгода или год [11, с.82].

При этом, все в большей степени проявляются отличия служебной дисциплины на государственной гражданской службе, к которой относилась и служба в полиции, от воинской дисциплины, что также проявляется и в особенностях применяемой на службе в полиции дисциплинарной практики.

С развитием государственной полицейской службы, развивалась ее нормативно-правовая база, а вместе с ней совершенствовался механизм правового регулирования прохождения государственной полицейской службы, включая вопросы правового регулирования дисциплинарных отношений на службе в полиции, но их поступательное развитие было прервано наступившей чередой революций и начавшимся после них строительством государства нового типа - советского социалистического государства [12, с. 1101].

Таким образом, исследование генезиса института служебной дисциплины позволяет сделать вывод о том,

что источники его правового регулирования характеризуются последовательным развитием и преемственностью нормативных предписаний с одновременным совершенствованием понятийного аппарата, процедурных вопросов, уточнением субъектного состава, видов дисциплинарных взысканий.

Рассмотрение института служебной дисциплины в органах внутренних дел России в историческом контексте позволяет более глубоко понять природу данного правового института, а также учесть накопленный опыт при совершенствовании его правового регулирования в современных условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лысенко В.В. Полиция дореволюционной России и противоправные проявления в области общественной нравственности: Теорет. и ист.-правовой анализ: дисс. ... докт. юрид. наук: 12.00.01. –СПб., 1998. – 396 с.
2. Тарасов И.Т. История русской полиции и отношения к юстиции // Юридический вестник: Февраль. Издание Московского Юридического Общества. - М.: Тип. А.И. Мамонтова и Ко, 1884, № 2. - С. 177-212.
3. Сизиков М.И. История полиции России (1718-1917): Становление и развитие общ. регуляр. полиции в России XVIII в. / М. И. Сизиков. – М.: АПО, 1992. – 66 с.
4. Сальников А.А. Правовой статус сотрудника полиции во второй половине XIX – начале XX века: дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.01. – Нижний Новгород, 2010. – 234 с.
5. Черняев В.Ю. О Таганцеве Н.С. и его дневнике // Звезда. 1998. №9. С. 126-129.
6. Капустина И.Ю. Административно-правовые средства обеспечения законности и дисциплины службы в органах внутренних дел: автореферат дис. ... кандидата юридических наук: 12.00.14 / Капустина Ирина Юрьевна; Санкт-Петербург, 2009.- 27 с.
7. Тимофеевский В.И. Систематический сборник решений Правительствующего сената, по вопросам об ответственности должностных лиц административного ведомства за преступления должности. (1868-1896 г.) / Сост.: чл. Консультации при М-веюст. учрежденной, исп. обяз. товарища обер-прокурора 1 Деп. Правительствующего сената В.И. Тимофеевский и бывш. обер-секр. того же Департамента С.П. Кузнецов. –СПб.: тип. Правительствующего сената, 1896. – 930 с.
8. Лазаревский Н.И. Ответственность за убытки, причиненные должностными лицами: Догмат. исслед. –СПб.: тип. Спб. акц. общ. печатного и писчебум. дела в России «Слово», 1905. – 712 с.
9. Широков Н.Н. Устав о службе по определению от правительства ... / Сост. б. ст. ревизор С.-Петерб. контр. палаты Н.Н. Широков. – Неофиц. изд. –СПб.: тип. АО «Слово», 1910. – 362 с.
10. Россия. Законы и постановления. Уложение о наказаниях уголовных и исправительных. –СПб.: Тип. 2 отд-ния собств. е. и. в. канцелярии, 1845. – 898 с.
11. Маюров Н.П. Дисциплинарные правоотношения в советской милиции (1917-1991 гг.): Историко-правовое исследование: дисс. ... докт. юрид. наук: 12.00.01. –СПб., 2005. – 495 с.
12. Беженцев А.А., Шевченко И.А. Соблюдение служебной дисциплины сотрудниками органов внутренних дел как условие повышения безопасности их служебной деятельности. // В сборнике: Российская полиция: три века служения Отечеству Материалы юбилейной международной научной конференции, посвященной 300-летию российской полиции. 2018. С. 1099-1104.

© Савельева Анна Андреевна (MargoSavljeva1982@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ПАРЛАМЕНТСКИХ РЕСПУБЛИК

Сиушкин Альберт Евгеньевич

К.с.н., доцент, Пензенский государственный университет

bert_s@mail.ru

ON THE CLASSIFICATION OF PARLIAMENTARY REPUBLICS

A. Siushkin

Summary: The article is devoted to the problem of classifying a parliamentary republic as a form of government. The parliamentary Republic as a form of government is represented by a significantly smaller number of countries than the presidential and mixed republics, which causes a small number of its types. The author singles out the classic parliamentary republics of the European type; republics with direct presidential elections, which is seen as a deviation from the classical form; atypical parliamentary republics, which include countries with a significant shift in the balance of the branches of government in favor of the legislative and the absence of a sole head of state, as well as ethno-confessional parliamentary republics, characteristic, first of all, of the countries of the Middle East. The article also analyzes the reasons for the formation of each type of parliamentary republic.

Keywords: state, forms of state, forms of government, republic, parliamentary republic.

Аннотация: Статья посвящена проблеме классификации парламентской республики как формы правления. Данная форма представлена значительно меньшим количеством стран, чем президентская и смешанная республики, что обуславливает незначительное количество ее типов. Автор выделяет классические парламентские республики европейского типа; республики с прямыми выборами президента, что рассматривается как отклонение от классической формы; атипичные парламентские республики, к которым относятся страны с значительным смещением баланса ветвей власти в пользу законодательной и отсутствием единоличного главы государства, а также этноконфессиональные парламентские республики, характерные, прежде всего, для стран Ближнего Востока. Также в статье анализируются причины становления каждого типа парламентской республики.

Ключевые слова: государство, формы государства, формы правления, республика, парламентская республика.

Формы государственного правления традиционно привлекают внимание ученых, в первую очередь, юристов и политологов. Большинство из них придерживаются устоявшихся, классических взглядов на данную проблематику. Однако, многих авторов уже не устраивают сложившиеся в науке трактовки форм правления, и они пытаются переосмыслить конституционно-политические реалии, развить устоявшиеся классификации.

Настоящая статья посвящена анализу видов парламентской республики как формы государственного правления. В такой республике модель распределения полномочий между ветвями и важнейшими институтами власти так или иначе закрепляет преобладающую роль законодательного органа в политической системе (принцип верховенства парламента). В настоящее время данная форма является гораздо менее распространенной моделью политико-правовой организации в сравнении с иными республиканскими формами правления (президентской и полупрезидентской), а значит имеет и заметно меньшую вариативность. Тем интереснее, на наш взгляд, будет задача – сравнить различные варианты устройства парламентской республики, выявить ее основные типы.

Прежде всего, следует выделить **классические ев-**

ропейские республики парламентского типа, которыми являются, например, такие государства как Германия и Италия.

Так, в *Германии* существует два высших представительных (законодательных) органа. Первый – Бундестаг – не только формирует законодательство страны, но и предоставляет через своих, непосредственно избранных народом, депутатов демократическую легитимность всем другим конституционным и государственным органам. Это касается, в первую очередь, главы правительства, избираемого Бундестагом.

Вторым высшим представительным органам Германии является Бундесрат, члены которого назначаются и отзываются органами исполнительной власти федеральных земель.

Наличие двух высших представительных органов в системе государственного управления Германии обусловлено федеративным характером этого государства и необходимостью сочетания в законодательной и исполнительной сферах интересов всего населения страны с интересами отдельных территорий независимо от их размера и количества населения.

Высокая роль парламента в Германии также во многом обусловлена стремлением предотвратить в стране возрождение авторитаризма и нацизма, для чего после Второй мировой войны исполнительная власть конституционным путем была поставлена под жесткий контроль парламента.

Как и в других странах, где формой правления выступает парламентская республика, парламент Германии осуществляет формирование и контроль над деятельностью исполнительной власти в лице Федерального правительства. В Германии установлена двухступенчатая процедура формирования правительства. В начале Бундестаг избирает его главу – Федерального канцлера. Кандидатура, одобренная путем переговоров парламентским большинством, предлагается для утверждения Федеральным президентом. После избрания и назначения канцлер может начать формирование своего правительства.

Роль правительства в Германии и особенно канцлера очень велика. В соответствии со ст. 65 Основного закона ФРГ канцлер «определяет основные направления политики и несет за это ответственность», а также «ведет дела правительства». Компетенция канцлера определять основные направления политического развития Германии позволяет ему быть фактическим главой государства. В этой связи Германию часто называют «канцлерской республикой». [1, с. 340]

Одной из главных особенностей функционирования парламентской республики выступает особое положение президента, который в условиях этой модели организации политической власти, будучи главой государства, не является главой исполнительной власти и обладает в основном представительными-церемониальными полномочиями, осуществляемыми по инициативе либо с согласия правительства.

Президент ФРГ избирается на пять лет путем косвенных выборов Федеральным собранием. Федеральное собрание – временный орган, создаваемый с целью избрания главы государства. Он состоит из членов Бундестага и делегатов, избранных представительными органами земель (ландтагами).

По Конституции Германии Федеральный президент обладает определенными полномочиями, в частности:

- подписывает и оглашает федеральные законы;
- выдвигает кандидатуру федерального канцлера на рассмотрение парламента;
- утверждает канцлера в должности и освобождает его от должности;
- также утверждает и освобождает от должности федеральных министров, федеральных судей и др.

Однако, в большинстве случаев для вступления в действие распоряжений и указаний Президента необходима их контрастсигнация (заверение) Федеральным канцлером или компетентным Федеральным министром (ст. 58 Основного закона ФРГ).

Типичной парламентской республикой в настоящее время является также *Республика Италия*. Парламентский тип правления в этой стране исторически опосредован рядом факторов. Италия – регионалистское государство с довольно обширным перечнем прав для своих областей, развитыми традициями самоуправления и широкого участия в политике частных организаций, в том числе профсоюзов и католической церкви.

Как и в Германии Парламент Италии состоит из двух палат: Палаты депутатов и Сената. Обе палаты избираются населением. Есть также ряд пожизненных сенаторов (бывшие президенты страны и иные лица), назначаемые главой государства.

К конституционно закрепленным функциям парламента относятся: законотворчество, парламентский контроль за деятельностью правительства, определение основных направлений внутренней и внешней политики, выборы Президента Республики и др. Под контролем парламента находятся практически все вопросы политики, проводимой государством, он может принимать по ним резолюции.

Правительство (Совет министров) Италии – главный исполнительный орган, отражающий компромисс наиболее влиятельных партий. Председатель правительства – является ключевой фигурой, которая определяет политику государства. Председатель назначается Президентом Республики, министры также назначаются Президентом по предложению Председателя. При этом согласно ст. 94 Конституции Итальянской республики Правительство обязательно должно получить доверие обеих палат не позднее десяти дней после формирования. Таким образом, в отличие от Германии, где кандидатуры министров утверждаются после назначения канцлера, в Италии, назначение премьер-министра и министров носит характер общего пакетного соглашения между ведущими партиями и коалициями парламента, а президент выступает консультативным и ратифицирующим звеном.

Избрание Президента Италии происходит на совместном заседании двух палат парламента. Полномочия Президента Италии в своем большинстве идентичны полномочиям Президента ФРГ. Значительными функциями президента Италии являются:

- назначение парламентских выборов;
- роспуск парламента (по представлению спикеров палат);

- назначение премьер - министра и министров;
- промульгация законов.

Из перечисленного относительно самостоятельностью Президент пользуется лишь в вопросе роспуска парламента. В соответствии со статьей 88 Конституции Итальянкой республики он может, «заслушав председателей палат, распустить обе палаты или одну из них». Роспуск может состояться после выражения вотума недоверия правительству, или в целях стабилизации политического положения в стране и даже с согласия самого парламента, например, если до очередных выборов больше не планируется рассмотрение важных законопроектов, т.е. в последнем случае носить технический характер.

Таким образом, Германию и Италию можно справедливо считать классическими парламентскими республиками с главенствующей политической ролью парламента, значительной властью премьер-министра (главы правительства) и очень слабой властью президента (главы государства).

Отдельно выделим **парламентские республики с прямыми выборами президента**. К таким республикам относится, например, Исландия. Глава государства здесь не реализует своих полномочий самостоятельно, а «осуществляет свою власть через министров» (ст. 13 Конституции Исландии), и все его акты подлежат контрассигнации одним из членов правительства (ст. 19 Конституции Исландии). Роль президента в политическом процессе носит формальный характер. Единственное его реальное полномочие – возможность наложения законодательного вето, которое, однако, ни разу не применялось на практике.

Президент Исландии избирается всенародным голосованием, но сами выборы во многом носят церемониальный характер. Так, если зарегистрирован только один кандидат, то он считается законно избранным без голосования (ст. 5 Конституции Исландии). Из 19 выборов Президента, имевших место в истории Исландии, 11 не состоялись в силу того, что у единственного кандидата не было соперников. Политические партии в избирательном процессе не участвуют.

В *Австрии* Федеральный Президент избирается на всеобщих выборах с 1957 года. В отличие от Исландии, выборы президента Австрии являются партийными (кандидаты пользуются поддержкой партий) и, как правило, конкурентными.

Несмотря на конкурентный характер выборов, полномочия Президента Австрии характерны для глав государств в парламентских республиках. Все его действия осуществляются на основании предложений правитель-

ства, а решения должны быть скреплены подписью федерального канцлера или компетентного федерального министра (ст. 67 Федерального конституционного закона Австрии). Реальным лидером страны является Федеральный канцлер, назначаемый Президентом с учетом расстановки политических сил в парламенте.

Также прямые выборы президента существуют в парламентских республиках Болгарии, Румынии, Словении и Финляндии.

Институт прямых президентских выборов в перечисленных странах рассматривается обычно как отклонение от «чистой» парламентской системы поскольку считается, что при такой форме правления президент не должен избирается народом. Однако, примеры парламентских республик, где существуют выборы президента населением на практике не единичны. Кроме того, дискуссии по поводу необходимости перехода к прямым выборам главы государства имеют место в Германии и Италии.

Сторонники такой реформы к числу «плюсов» всеобщих президентских выборов относят: повышение легитимности президентской власти; превращение президента в активную политическую фигуру и повышение его роли в политическом процессе; предотвращение ситуации, когда президент выражает интересы политических партий, а не более широких групп населения, а также ситуации, когда президенты становятся «продуктом» «сделок» между партиями; преодоление отчуждения граждан от власти и политики; повышение явки на выборах и преодоление усталости избирателей.

Противники перехода к прямым выборам президента в парламентской республике считают, что такого рода выборы больше подходят президентским и полупрезидентским системам, а не парламентским, в которых президент «царствует, но не правит», и слабый статус президента в парламентской системе больше соотносится с тем, что его избирает парламент, а не народ. Кроме того, прямые выборы – не гарантия независимости президента от партий, а президент, избранный от партии, может управлять независимо. [2, с.82]

Далее выделим **нетипичные парламентские республики**. К ним, в частности, мы относим **форму правления с значительным смещением баланса ветвей власти в пользу законодательной**. В этих странах отсутствует единоличный глава государства. Пример: Франция в начале I Республики (1793 г.) Современная модель – политическое устройство Швейцарии. В научной литературе достаточно распространенным является мнение, что по форме правления такие страны нельзя назвать традиционными парламентскими республиками. Их часто определяют как «суперпарламентские» [3],

«директоральные» [4], «коллегиальные президентуры» [5], «ассамблеи» [6] и т.п.

Рассмотрим политическое устройство *Швейцарии*. В этой стране законодательным органом Федеральное собрание, состоящее из двух палат – Национального совета (нижняя палата) и Совета Кантонов (верхняя палата). Конституция Швейцарии характеризует Федеральное собрание как орган, обладающий верховной властью при соблюдении прав народа и кантонов (ст. 148 Конституции Швейцарии).

Исполнительная власть в Швейцарии осуществляется Федеральным советом – высшим исполнительным органом страны, который состоит из семи членов. Члены совета избираются Федеральным Собранием на четыре года. Во главе совета стоит Федеральный Президент, также избираемый парламентом на один год. Федеральный Совет – коллегиальный орган. Он руководит Федеральной администрацией, состоящей из федеральных департаментов, возглавляемых членами Совета (ст. 177).

Федеральный Президент не имеет важных политических привилегий. Основными его функциями являются решение процедурных вопросов работы Совета и поддержание отношений между федеральной и местной властью при решении общих вопросов. По сути Президент Швейцарии не является ни главой государства, как это принято в классических парламентских республиках, ни главой Федерального Совета, так как основная власть сконцентрирована в руках всех членов данного исполнительного органа. В этой связи Швейцарию можно рассматривать как парламентскую республику, где единоличный глава государства фактически отсутствует, а его функции включены в компетенцию высшего коллегиального исполнительного органа.

На наш взгляд, генезис парламентской формы правления в европейских странах был связан с ростом притязаний на власть европейской буржуазии, для которой парламент всегда представлялся наиболее действенным институтом участия в политической жизни и контроля государства. Заметное влияние на этот процесс также оказала историческая практика британской политической системы, оформившейся в современном виде примерно в XVII-XVIII вв. Недаром в научной литературе распространены упоминания о сходстве статусов британского монарха и президента парламентской республики.

Однако, сегодня парламентские республики существуют и за пределами Старого Света. Причины их становления часто принципиально иные. Как правило это национальные и религиозные противоречия, средством урегулирования которых и выступает парламентская форма правления. При этом в данных странах мы можем наблюдать эрозию классических республиканских

институтов, например, отступление от привычной европейской модели разделения властей, распределение мест в парламенте, исходя из установленных законом квот и т.п. Такие нетипичные парламентские республики условно определим как **этноконфессиональные**.

Так, своеобразная политическая модель политического устройства сложилась в *Израиле*. Высшим законодательным органом этого государства является Кнессет. Главой страны – Президент, избираемый Кнессетом на семь лет. Он также не имеет существенной власти, его обязанности большей частью церемониальные. Реальные полномочия принадлежат Правительству во главе с Премьер-министром).

Израиль в целом придерживается парламентской системы правления, но принцип разделения властей не соблюдается в этом государстве в той же мере, как в европейских странах. Так, на всем протяжении израильской истории подавляющее большинство членов правительства одновременно были и депутатами парламента, что не противоречит законам этой страны.

Интересно также и то, что с 1996 по 2001 год Премьер-министр Израиля, избирался гражданами напрямую, выборы главы правительства проходили параллельно с парламентскими. Благодаря этому в Израиле, всегда считавшемся классической парламентской республикой, сложилась уникальная ситуация, когда рядом с президентом, избранным парламентом, действовал всенародно избранный глава правительства.

Парламентская форма правления в Израиле обусловлена рядом факторов – во-первых, необходимостью согласования многонациональных интересов внутри страны (в первую очередь интересов евреев и арабского населения), во-вторых, сторонников концепций светского (ратующих за Конституцию как основной закон государства) и теократического (отрицающих необходимость другого свода законов, кроме Торы) правления. Несомненно и влияние модели политического устройства Великобритании, управлявшей Палестиной (будущей территорией Израиля) на основании мандата Лиги Наций с 1922 по 1947 гг.

Еще одним ближневосточным государством с нетипичной парламентской формой правления является *Ливан*. Политическую систему Ливана называют многоконфессиональной. Власть организована согласно религиозному делению общества. По неформальной договоренности представители всех религиозных общин имеют в государстве определенные политические должности. Важнейшие посты распределены следующим образом:

- президентом должен являться христианин-маронит;

- премьер-министром – мусульманин-суннит;
- спикером парламента – мусульманин-шиит.

Законодательная власть представлена Собранием (Ассамблеей) представителей – парламентом Ливана, который состоит из 128 депутатов, избираемых прямым голосованием на четырёхлетний срок. За христианами и мусульманами закреплено равное число мест. В Собрании заседают 64 мусульманина (27 суннитов, 27 шиитов, 8 друзов и 2 алавита) и 64 христианина (32 маронита, 2 армян Армянской апостольской церкви, 2 армяно-католика, 7 православных, 1 греко-католик (мелькит), 1 протестант, а также ещё 1 по усмотрению). Парламент избирает президента, утверждает состав правительства, утверждает законы и бюджет республики. По конфессиональному признаку также распределены посты в правительстве, административном аппарате и армии. [7, с.115-116]

Президент Ливана избирается путем тайного голосования депутатов парламента сроком на 6 лет. Согласно Конституции, Президент является символом единства страны и имеет ряд незначительных полномочий. В частности, Президент республики промульгирует законы после их одобрения парламентом и обеспечивает их публикацию (ст. 51 Конституции Ливанской республики). Что касается актов самого Президента, то они обязательно скрепляется соответствующим министром или министрами.

Исполнительная власть в республике представлена Правительством Ливана во главе с Премьер-министром. Президент утверждает предложенную кандидатуру главы Правительства после обязательных консультаций с председателем парламента (ст. 53). Премьер-министр в

свою очередь формирует сам кабинет также по принципу религиозного квотирования.

Парламентская форма правления в Ливанской Республике является средством преодоления глубоких противоречий между конфессиями – противоречий настолько сильных, что в свое время они привели к кровопролитной гражданской войне (1975-1990). Как пишет в этой связи А.В. Сарабьев, «жизнеспособность ливанского государства и устойчивость его многосоставного общества <...> обязаны его уникальной социально-политической системе <...>», которая «заключает в себе благоприятные для принятия компромиссных решений и их эффективности условия. В ней заложены институциональные предпосылки для сотрудничества, казалось бы, разрозненных и даже противопоставленных друг другу социальных групп ...». [8, с. 92-93]

Итак, парламентская республика как форма правления отличается определенным многообразием. Она востребована в тех странах, где сложилась поликратическая модель государственной системы с множеством центров генерации общественных интересов и принятия политических решений. Причины становления данных моделей существенно отличаются, что и обуславливает, на наш взгляд, наличие разных видов парламентской республики, в том числе нетипичных. Тенденцией конституционного развития последних является стремление преодолеть недостатки и ограничения классического европейского варианта распределения политических полномочий между ветвями и институтами власти, сделав в конечном счете государственный механизм более гибким и стабильным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чиркин, В.Е. Сравнительное государственное устройство: учеб. пособие / В.Е. Чиркин. - Москва: Норма: ИНФРА-М, 2019. - 448 с.
2. Зазнаев О.И. Институт прямых президентских выборов в парламентских республиках. // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Социология. Политология. – 2018. – Т. 18, вып. 1. – С. 82-86.
3. Касаткина Е.М. Три ветви власти Швейцарской Конфедерации. // Сборник материалов межрегиональной научно-практической конференции с международным участием. – Елец, 2017. – С. 139-142.
4. Петрова М.А. Органы центральной власти современной Швейцарии: тенденции развития. Автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата юридических наук. Москва, 2014. – 29 с.
5. Михайлова Е.М., Пушкарев С.В. Коллективный глава как форма управления государством. // Социальная политика и социология. – №3 (69). – 2011. – С. 128-138.
6. Политология / А.Ю. Мельвиль и др. – М., 2013. – 624 с.
7. Горбунова Н.М. Ливанский кризис: трансформация общества и государства. // ВОСТОК (ORIENT). – 2013. – № 4. – С. 114-122.
8. Сарабьев А.В. Ливан: обыкновенная «консоциальная демократия» в региональном контексте. // Вестник МГИМО-Университета. – 2019. – 12(4). – С. 89-112.

© Сиушкин Альберт Евгеньевич (bert_s@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

НАЛОГОВО-ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ ЛИЦ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

TAX AND LEGAL CONSEQUENCES OF THE INTERDEPENDENCE OF INDIVIDUALS UNDER THE LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION

V. Terekhova
A. Dujov

Summary: Signs of interdependence of persons are indicated in article 105.1 of the tax code of the Russian Federation. The activities of related parties fall under tax control due to the existence of transaction control criteria in accordance with Chapter 14.1 of the tax code of the Russian Federation. Controlled transactions – transactions of related parties or equivalent transactions whose prices are controlled in accordance with article 105.14 of the tax code of the Russian Federation, this includes transactions with a turnover of more than 1 billion rubles. The author considers the criteria for recognizing transactions as controlled, and analyzes the tax and legal consequences of the interdependence of individuals under the legislation of the Russian Federation.

Keywords: interdependent entities, Tax code of the Russian Federation, controlled transactions, uncontrolled transactions, comparable transactions, market prices.

Терехова Валентина Владимировна

К.ю.н., доцент, Российский государственный гуманитарный университет
wsamoiova@mail.ru

Дюжов Алексей Владимирович

К.э.н., доцент, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
adujov@rambler.ru

Аннотация: Признаки взаимозависимости лиц обозначены в ст. 105.1 НК РФ. В зону налогового контроля попадает деятельность взаимозависимых лиц в связи с наличием критериев контролируемости сделки согласно гл. 14.1 НК РФ. Контролируемые сделки – сделки взаимозависимых лиц или приравненные к ним сделки, цены которых контролируются согласно ст. 105.14 НК РФ, сюда попадают сделки с оборотом выше 1 млрд. рублей. В статье автором рассмотрены критерии признания сделок контролируемыми, а также проанализированы налогово-правовые последствия взаимозависимости лиц по законодательству Российской Федерации.

Ключевые слова: взаимозависимые лица, Налоговый кодекс РФ, контролируемые сделки, неконтролируемые сделки, сопоставимые сделки, рыночные цены.

Формальные признаки взаимозависимости лиц прописаны в п. 2 ст. 105.1 Налогового кодекса РФ, основные из них [1]:

- участие физического лица в организации с долей более 25%;
- подчинение по должности одного лица другому;
- являются близкими родственниками;
- косвенное или прямое участие одной организации в другой с долей более 25%;
- одно лицо или две организации владеют более 25% от общей доли или имеют функции единоличного исполнительного органа (ЕИО).

Кроме формальных признаков есть иные основания, «нестандартные признаки» согласно п. 7. ст. 105.1 Налогового кодекса РФ, перечень этих критериев остается открытым. Объяснить это можно тем, что описанные в ст. 105.1 НК РФ критерии определения взаимозависимых лиц не всегда отражают реальные отношения между людьми. Бывает так, что формально родственники или какие-то организации находятся в зависимости друг от друга, а по факту никаких отношений между ними нет. И наоборот, формально никак не связанные лица могут состоять в хороших отношениях и вести совместный

бизнес, тем самым могут быть признаны взаимозависимыми. Так как список критериев, попадающих под иные основания, остается открытым, суд может «поверить» разнообразным обстоятельствам и доказательствам, выявленным налоговым органом.

В зону налогового контроля попадает деятельность взаимозависимых лиц в связи с наличием критериев контролируемости сделки согласно гл. 14.1 НК РФ. Контролируемые сделки – сделки взаимозависимых лиц или приравненные к ним сделки, цены которых контролируются согласно ст. 105.14 НК РФ [2]. При обороте по сделке между взаимозависимыми компаниями до 1 млрд. рублей сделка будет неконтролируемой.

При признании сделки контролируемой могут иметь место правовые последствия. Чаще всего отклонения в ценах сделки между взаимозависимыми лицами используется для получения более крупного вычета (при завышении налоговой базы) или уменьшения суммы налога (при занижении налоговой базы). Попадая под контроль Налоговой службы, будет проверяться корректность начисления налогов на прибыль, НДС и НДФЛ (для ИП).

Проверить контролируемые сделки на соответствие рыночным ценам можно следующими способами:

1. **Метод цены последующей реализации**
Используется в основном в сделках по перепродаже товаров третьему лицу без переработки. В этом случае проверяется валовая рентабельность с рыночным интервалом валовой рентабельности у перепродавца.
2. **Метод сопоставимой рентабельности**
Применяется чаще всего, когда невозможно применить метод цены последующей реализации, затратный метод и метод сопоставимых рыночных цен. Данный метод сравнивает рыночный интервал операционной рентабельности с операционной рентабельностью стороны рассматриваемой сделки, сюда можно отнести рентабельность затрат, рентабельность активов, рентабельность продаж, рентабельность управленческих и коммерческих расходов и т.д.
3. **Метод сопоставимых рыночных цен**
Этот метод является основным, применяется для определения цены при реализации услуг, работ, товаров. Суть его состоит в том, что рассчитывается интервал рыночных цен по сопоставимым сделкам между применённых в сделках со взаимозависимыми лицами и в сделках между не взаимозависимыми лицами.
4. **Метод распределения прибыли**
Применяется, когда нематериальные активы сторон анализируемой сделки оказывают большое влияние на уровень рентабельности, а также когда не представляется возможным применить выше-обозначенные методы. Суть метода заключается в сопоставлении распределении прибыли между сторонами сопоставимых сделок и реального распределения совокупной прибыли между участниками взаимозависимой сделки.
5. **Затратный метод**
Метод заключается в сопоставлении рыночного интервала валовой рентабельности затрат и валовой рентабельности затрат, полученной продавцом.

Все внутрироссийские сделки, совершаемые между взаимозависимыми лицами, будут являться контролируемыми, если оборот по ним выше 1 млрд. рублей, малый и средний бизнес в эту категорию не попадает. Критерии признания сделок не контролируемые описаны в п. 4 ст. 105.14 НК РФ [3].

Представляет интерес письмо ФНС от 02.11.2012 № ЕД-4-3/18615 [4]. В нем налоговая служба предупреждает о том, что будет в соответствии с нормами гл. 14.3 НК РФ проводить камеральные проверки, используя метод выявления необоснованной налоговой выгоды и контролировать любые, дающие повод говорить о нерыночных

ценах с целью уклонения от налогов, сделки взаимозависимых лиц. По факту это может вылиться в доначислении налогов согласно гл. 14.2 НК РФ (п. 5 ст. 105.3 НК РФ), тем не менее, имеются несколько судебных решений, согласно которым ФНС не имеет полномочий проведения проверки цен по неконтролируемым сделкам.

Для дальнейшего налогообложения лица должны быть признаны взаимозависимыми, это становится возможным: если лица самостоятельно признали свою взаимозависимость, по решению суда и в силу положений закона. Физические лица также могут быть признаны взаимозависимыми, как уже было отмечено выше согласно п. 2 ст. 105.1 близкие родственники признаются таковыми. В этом случае, они лишаются права получения налогового вычета на основе сделок (п. 5 ст. 220 НК РФ) [5], заключенных между собой, даже при наличии реальных денежных расчетов и уплаты НДФЛ.

Кроме налогового контроля над сделками, взаимозависимость несет ограничение в правах. Как пример, мы уже приводили выше лишение права на имущественный вычет у физических лиц, у юридических лиц не действует право на льготу, к примеру, согласно п. 25 ст. 381 НК РФ при приобретении имущества у взаимозависимой компании не может быть применено право освобождения от налога на имущество. На основании п. 2 ст. 269 НК РФ [6] взаимозависимые иностранные кредиторы не могут полностью учитывать проценты по займам.

Налоговой орган не может проводить проверки ценообразования, в случаях, когда цена автоматически признана рыночной, даже если сделки эти формально носят статус контролируемых. В таких сделках согласно ст. 105.3 НК РФ [7]: цена определена оценщиком согласно законодательства об оценочной деятельности; цена по сделкам, заключенных в биржевых торгах, соответствует законодательству РФ или законодательству иностранного государства; цены определены в соответствии с предписанием антимонопольной службы; цена была определена в соответствии с каким-либо соглашением о ценообразовании (гл. 14.6 НК РФ).

В НК РФ перечислены два вида правонарушений, за которые предусмотрена налоговая ответственность. Согласно ст. 129.3 НК РФ [8] при неуплате или неполной уплате налога в результате применения в контролируемых сделках финансовых или коммерческих условий, которые не могут быть сопоставимы с аналогичными сделками между не взаимозависимыми лицами – налагается штраф в размере 40 % от неоплаченных налогов, но не менее тридцати тысяч рублей. При предоставлении ложных сведений в уведомлении о контролируемых сделках и не предоставлении уведомления о контролируемых сделках налагается штраф в размере 5000 руб. (ст. 129.4 НК РФ).

Напоследок отметим еще пару примеров последствий признания лиц взаимозависимыми: при выдаче физическому лицу займа взаимозависимой организацией у него возникает материальный доход, облагаемый НДФЛ, от экономии на процентах (ст. 212 НК РФ); при приобретении физическим лицом товаров (услуг) по заниженным ценам у взаимозависимой организации у него также возникает доход, облагаемый НДФЛ, в виде материальной выгоды.

Подведя итоги, отметим, что взаимозависимыми мо-

гут быть признаны как физические, так и юридические лица. Взаимная зависимость у физических лиц (не имеющих статуса ИП) является препятствием к получению имущественного вычета. На взаимозависимых юридических лиц могут быть наложены ограничения по части определения финансовых условий заключаемых сделок (если сделка признана контролируемой). Кроме того, если ФНС посчитает, что сделки (признанные неконтролируемыми) были заключены с целью получения необоснованной налоговой выгоды, может организовать дополнительные проверки и доначислять налоги.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 20.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2020). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/eab507d8eb4d9c9196ed3567f9f3ee98dd0c2f76/
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 20.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2020). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ce0729faafa9043d99ffbae22f7bac69219a2a7d/
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 20.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2020). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.zakonrf.info/nk/105.14/>
4. Письмо > ФНС России от 02.11.2012 № ЕД-4-3/18615 «О применении отдельных положений статьи 105.3 Налогового кодекса Российской Федерации». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_137581/
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 15.10.2020). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/62f621e5835790398a88f80270fe2cf0b3710b3c/
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 15.10.2020). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/0cef588141a4939f2d2f5d6c0b2e1335fce57a6f/
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 20.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2020). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/5e01f3a0a83a29f1741823fb9304593195004235/
8. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 20.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2020). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/0dcad7fcbaf79ce0bdb98d2f907e49de1456a8985/

© Терехова Валентина Владимировна (samoiova@mail.ru), Дюжов Алексей Владимирович (adujov@rambler.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

DOI 10.37882/2223-2974.2020.11.32

ПРОБЛЕМЫ РЕСОЦИАЛИЗАЦИИ ЖЕНЩИН, ОСВОБОДИВШИХСЯ ИЗ МЕСТ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ (ИЗ ОПЫТА РАБОТЫ В СПБ ГБУ «КРИЗИСНЫЙ ЦЕНТР ПОМОЩИ ЖЕНЩИНАМ»)

PROBLEMS OF RESOCIALIZATION OF WOMEN RELEASED FROM PRISON (FROM WORK EXPERIENCE IN THE "CRISIS CENTER FOR HELPING WOMEN" (ST. PETERSBURG))

A. Timoshenko

Summary: The article analyzes the main problems of social adaptation of women, former convicts; approaches to social rehabilitation of women with criminal experience by means of social service organizations are described; the issues of social adaptation of women former convicts of different ages, criminal experience, suffering from socially significant diseases, drug addicts are raised.

Keywords: resocialization of women former convicts, prevention of recidivism, social work with former convicts, crisis center for women (Saint Petersburg city)

Тимошенко Анжела Анатольевна

старший преподаватель, Университет ФСИИ России,
г. Санкт-Петербург
AkrzA2017@yandex.ru

Аннотация: В статье анализируются основные проблемы социальной адаптации женщин, освободившихся из мест лишения свободы. Описываются подходы к социальной реабилитации женщин с криминальным опытом средствами организаций социального обслуживания. Поднимаются вопросы социальной адаптации женщин разного возраста, криминального опыта, страдающих социально значимыми заболеваниями, наркозависимых.

Ключевые слова: ресоциализация женщин, отбывших уголовное наказание, профилактика рецидивных преступлений, социальная работа с бывшими осужденными, Кризисный центр помощи женщинам (г. Санкт-Петербург)

В настоящее время государством уделяется большое внимание мерам по усилению борьбы с преступностью и предупреждению рецидива преступлений, поэтому проблема ресоциализации, социальной адаптации и реабилитации лиц, освободившихся из учреждений уголовно-исполнительной системы (далее – УИС), приобретает особую значимость.

Основная планомерная работа по предупреждению совершения осужденным уголовных правонарушений развернута в момент отбывания уголовного наказания в исправительном учреждении. Одним из важных элементов этого этапа работы по предупреждению рецидива выступает изоляция от общества с применением основных средств исправления (статья 43 УК РФ, статья 9 УИК РФ).

Несмотря на большую реабилитационную и воспитательную работу, проводимую в пенитенциарных учреждениях, значительное число женщин, освободившихся из мест лишения свободы, сталкиваются с трудностями социальной адаптации.

Женщины наиболее остро чувствуют и переживают существующую напряженность, социальное неблагополучие, конфликтность, более восприимчивы и уязвимы.

Необходимость повышенного внимания к женщи-

нам, освободившимся из учреждений УИС, обусловлена рядом объективных и субъективных причин. К объективным причинам следует отнести разрыв социальных связей, отсутствие жилой площади, работы, документов, удостоверяющих личность, наличие инвалидности, социально опасных заболеваний, достижение пенсионного возраста.

Субъективные причины связаны с особенностями психологии женщин, вступивших в конфликт с законом. Асоциальные установки, пренебрежение общественными интересами, психологическое принятие криминального поведения, недоверие к государственным структурам, «выученная беспомощность», неуверенность в себе и в своем социальном положении, будущем, неудовлетворенность настоящим.

Профилактическую работу с женщинами, отбывшими уголовное наказание, осуществляют организации социального обслуживания (статья 2 федерального закона от 23 июня 2016 года № 182-ФЗ «Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации»).

Профилактическая работа с данной категорией получателей социальных услуг не является основным направлением их деятельности.

Отказ от совершения преступлений является побочным результатом социальной работы, вследствие привития и закрепления социальных, психологических установок личности на законопослушный образ жизни.

Социальная работа с женщинами, освободившимися после отбывания уголовного наказания, носит специфический характер, и организуется в рамках индивидуальной программы социальной реабилитации на основании статьи 15 федерального закона от 28 декабря 2013 года № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации».

На протяжении нескольких лет сотрудниками специализированного отделения социальной реадaptации Санкт-Петербургского ГБУ «Кризисный центр помощи женщинам» (далее – Кризисный центр, центр) проводился анализ наиболее успешных стратегий работы с женщинами, попавшими в сферу действия правосудия и обратившимися в центр за социальной помощью.

Опыт работы в Кризисном центре позволил автору сформулировать отличительные особенности реадaptации женщин в начальный период восстановления жизни на свободе.

Наиболее комфортный временной период социальной адаптации длится от 3 месяцев до 1 года и зависит от криминологической характеристики преступного опыта и биологического возраста женщины.

Женщины в возрасте 20-30 лет быстрее адаптируются в социуме, у них высокие шансы найти работу, они спокойнее воспринимают жизненные изменения.

К возрасту 35-42 лет женщинам сложнее трудоустроиться, активно проявляются болезни, являющиеся следствием беспорядочного образа жизни в юности. Некоторые женщины этого возраста стремятся вновь завести семью, родить еще детей, замещая ими душевные переживания от лишения родительских прав.

В возрасте 45-55 лет осознание собственных проблем и потребностей женщин хорошо сформировано. Часто у клиенток есть взрослые дети, которые оказывают им поддержку, в том числе материальную, но не стремятся проживать с ними на одной территории.

Опыт показал, что наиболее эффективно выстраиваются отношения между клиенткой и социальным работником в период месяца-двух после освобождения из колонии, когда женщина полна решимости изменить свою жизнь, не восстановила связи с преступным окружением, стремится трудоустроиться.

Другой пример эффективного общения – это об-

ращение за помощью в связи с конкретным запросом: консультация по восстановлению родительских прав, быстрое трудоустройство, помощь в лечении от наркомании и др.

Криминологическая характеристика преступного опыта накладывает свой отпечаток на встраивание женщины в современные социальные процессы. Так, убийцы, лица, совершившие умышленное причинение тяжкого вреда здоровью, разбойное нападение и, находившиеся длительное время в условиях изоляции, на первом этапе общения с трудом воспринимают необходимость перестраивать свою жизнь. Однако, затем они достаточно стабильны в своих достижениях и обращаются вновь только с конкретной целью или запросом.

Мошенники практически не обращаются за помощью в адаптационный период или их интересует материальная поддержка и иные бесплатные возможности конкретного государственного учреждения, например, праздники для детей клиентов, проводимые в Кризисном центре.

Наиболее уязвимыми к меняющимся условиям жизни оказываются наркозависимые женщины. Так, из 73 женщин, принятых в Кризисный центр на социальное сопровождение в 2019 году, 70% наркозависимые женщины.

Специалисты, работавшие с наркозависимыми клиентами, замечают, что психическое развитие их личности останавливается в момент начала употребления наркотических средств, в связи с чем установление в доверительном разговоре с женщиной примерного возраста первого и последующего употребления наркотиков может подсказать без психологического скрининга степень зрелости и восприятия событий конкретным человеком.

Наркозависимые женщины имеют слабое волевое ядро личности. психика их негибка. На продуктивность общения влияет состояние здоровья, ослабленного борьбой с сопутствующими заболеваниями, гепатитами, ВИЧ-инфекцией. Процесс их ресоциализации и трудоустройства часто затягивается.

Автором была обобщена практика работы специалистов Кризисного центра, позволившая выделить основные проблемы женщин на период адаптации. Данная работа проводится в рамках пяти направлений оказания социальных услуг.

А) Социально-бытовые вопросы

Большинство женщин за период нахождения в колонии утрачивают навыки адаптации. Специалисты отделения помогают наработке (или восстановлению) навыков

адаптации к жизни в современном обществе. Основная задача этого этапа – научить женщину самостоятельно решать трудности бытового характера в рамках социально-одобряемого поведения.

Специалист проводит индивидуальную беседу с целью установления контакта, в ходе которой поднимаются вопросы о предшествующей жизни, уточняется опыт вовлеченности в преступную среду, устанавливаются потребности и проблемы настоящего состояния женщины. Специалистом фиксируются слабые места в структуре личности. На этом этапе происходит выработка и согласование с клиентом примерного плана помощи. Очень важно на этом этапе общения, чтобы желание изменений исходило от самой женщины, недавно освобожденной из мест лишения свободы.

В ходе последующих встреч разговор идет о принятых шагах, опрос о сложностях и успехах в ходе самостоятельного решения проблемы. Специалист доводит до клиентки информацию о деятельности государственных, общественных организаций, оказывающих поддержку в решении значимых для нее вопросов. Поощряет совершать самостоятельные шаги, корректирует неверные действия. Необходимо отметить, что женщины в первые дни после освобождения часто дезориентированы в пространстве (не могут самостоятельно выстроить маршрут передвижения к месту нахождения социального учреждения, отказываются от использования нескольких видов общественного транспорта). Они не могут запомнить минимальную информацию, необходимую для передвижения и общения в государственных структурах, в связи с чем им рекомендуют записывать важные планируемые действия.

Это наиболее сложный период адаптации, от успеха которого часто зависит удержание от возвращения к преступному опыту и дальнейший личностный рост.

На этом этапе возможно включение в работу с клиенткой индивидуальных тренингов. В ходе тренинга моделируется ситуация посещения государственных и общественных организаций, доведение до должностных лиц своей позиции, проработка логичности предпринимаемых действий. При необходимости специалист совместно с клиенткой выезжает в местную командировку для посещения государственных (муниципальных) учреждений и личным примером показывает, как можно действовать для решения проблемы.

Б) Социально-медицинские вопросы

Как отмечалось выше, после 30-35 лет женщина начинает внимательнее относиться к своему здоровью. О многих недостатках здоровья клиентка центра узнает в

момент нахождения в условиях изоляции. Сложный путь принятия диагноза не всегда проходит безболезненно, с максимальным доверием к мнению специалиста исправительного учреждения. Таким женщинам надо помочь заговорить о проблемах своего здоровья, выстроить эффективные отношения с лечащим врачом, организовать контроль состояния здоровья на разных этапах социализации, добиться стабилизации физического и психического состояния.

Как правило, в первые посещения Кризисного центра в ходе доверительной беседы собирается информация о хронических заболеваниях, нахождении в стационарных условиях лечебного учреждения, наличии инвалидности и ограничении трудоспособности в связи с перечисленными обстоятельствами. При наличии ВИЧ-инфекции женщина опрашивается о периодичности приема антиретровирусной терапии (далее – АРВТ). Специалист фиксирует отношение клиентки к своему здоровью и приему АРВТ. При необходимости намечается план действий по стабилизации состояния здоровья.

В ходе последующих встреч специалист центра поощряет самостоятельные шаги женщины по контролю за состоянием своего здоровья, корректирует действия клиентки по установлению диагноза, оказывает помощь в записи на прием к врачам-специалистам. Социальный работник разъясняет причины заболевания, характер его течения.

Дальнейшее общение по этому направлению ресоциализации связано с проведением мотивирующих бесед о здоровом образе жизни (далее – ЗОЖ), профилактике инфекций, передающихся половым путем (далее – ИППП), возрастных изменениях женского организма. В рамках данного направления работы специалистами оказывается помощь в преодолении наркозависимости.

В первые месяцы после освобождения нередко обострение многих заболеваний, не проявлявшихся до этого момента. Не желая справляться с трудностями, женщины потакают слабостям организма, манипулируют его ослаблением, когда ставится вопрос о необходимости трудоустроиться. Тем не менее, следует понимать, что от официального трудоустройства зависит успех встраивания человека в социальные отношения и возможность предотвращения рецидива преступления.

В) Социально-трудовые вопросы

Основная задача на этом этапе работы связана с достижением материальной независимости человека, освободившегося из мест изоляции.

Практика показывает, что первые самостоятельные

шаги женщины, как правило, неверны. Это – трудоустройство по объявлениям в газете, по знакомству. Такие действия часто не гарантируют даже минимальной заработной платы. Имеет место шантаж и унижение со стороны работодателя, узнавшего о преступном прошлом работника.

Обладая низким уровнем образования, слабыми профессиональными навыками, самостоятельно женщины не могут трудоустроиться на протяжении 2-3 месяцев, не говоря об официальной работе. В настоящее время в условиях Санкт-Петербурга клиентки Кризисного центра работают преимущественно в сфере клининга, востребован труд швей, подменных продавцов, фасовщиков на разных производствах. Без дополнительного вложения материальных средств в образование шансы на успешное трудоустройство крайне низки.

Еще одной особенностью работы с клиентами является отсутствие документов, подтверждающих предшествующий трудовой стаж. Часто женщины не понимают важности официального трудоустройства, получения документов для организации последующей жизни, выплаты пособий и пенсий.

В первый месяц после выхода из колонии женщины испытывают трудности в выборе средств визуальной подачи себя, им нужна помощь в выработке уверенного речевого поведения и выбору сферы профессиональной деятельности. В силу низкого уровня правовой грамотности женщины нуждаются в юридическом сопровождении устройства на работу и консультировании по запросу на всех этапах трудовой деятельности.

Г) Социально-педагогическая вопросы

Успешность сопровождения во многом определяется степенью доверия между специалистом Кризисного центра и женщиной, испытывающей трудности в адаптации после освобождения из колонии.

Сразу после освобождения женщина остро нуждается в поддержке позитивных начинаний, социально-приемлемого поведения, упорядочивания отношений с детьми и социумом.

Отягощенные наркозависимостью женщины испытывают трудности в составлении примерного плана повседневных дел, выстраиванию взаимоотношений с собственным ребенком, не знают особенностей возрастных изменений в поведении детей.

Благодаря активному личному участию женщин среднего и молодого возраста в интернет проектах, сотрудниками центра организовано закрытое сообщество, где выкладывается актуальная информация, ведется работа по формированию позитивных интересов в сфере досуга.

Ситуация пандемии показала, что личное общение клиентки со специалистом центра обязательно в первые дни и месяц для взаимного узнавания, выстраивания контакта и выработки стратегии действий. В дальнейшем возможно поддержание отношений посредством страниц в социальных сетях с явкой в центр по конкретному запросу.

Д) Социально-правовая вопросы

Большинство женщин, обратившихся в Кризисный центр после освобождения из исправительного учреждения, отличаются низким уровнем правовой грамотности. Среди их проблем – долги за коммунальные услуги в период отбывания уголовного наказания, лишение/восстановление родительских прав, отсутствие жилья или тяжбы с заинтересованными лицами о лишении прав на жилое помещение. Ориентируясь на потребности конкретной жизненной ситуации, специалисты центра ведут индивидуальные консультации для выработки действий по защите прав клиентки, решению ее материальных и бытовых проблем.

Таким образом, ресоциализация, как комплекс мер по профилактике преступного поведения, реализуемых социальным учреждением, направлена на расширение кругозора женщины, развитие ее интеллектуальных способностей, привитие устойчивых ценностных ориентиров, одобряемых в законопослушном обществе, стабилизацию физического и психического состояния после освобождения из исправительного учреждения и включает в себя педагогическую поддержку позитивных начинаний женщины, правовое просвещение, формирование у клиентки навыков эффективного взаимодействия с работодателем, продуктивного общения с представителями разных организаций, усвоение навыков самостоятельного преодоления трудностей бытового характера в рамках социально-одобряемого поведения, упорядочивание отношений с собственными детьми и обществом, достижение внутреннего равновесия.

Реализация перечисленных мер позволяет судить об успешности профилактической стратегии, избранной в отношении конкретной женщины, покинувшей исправительное учреждение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации: [федер. закон от 8 янв. 1997 г. № 1-ФЗ: принят Гос. Думой 18 дек. 1996 г.] // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1997. – № 2, ст. 198.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации: [федер. закон от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ: принят Гос. Думой 24 мая 1996 г.] // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1996. – № 25, ст. 2954.
3. Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации: федер. закон от 28 дек. 2013 г. № 442-ФЗ // Рос. газ. – 2013. – 30 дек.
4. Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации: федер. закон от 23 июня 2016 г. № 182-ФЗ // Рос. газ. – 2016. – 28 июня.

© Тимошенко Анжела Анатольевна (AkrzA2017@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Санкт-Петербург

ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУТА УСЛОВНО-ДОСРОЧНОГО ОСВОБОЖДЕНИЯ ОТ ОТБЫВАНИЯ НАКАЗАНИЯ В РОССИИ

EVOLUTION OF THE INSTITUTION OF PAROLE FROM SERVING A SENTENCE IN RUSSIA

G. Toskina

Summary: This article explores the question of the evolution of the institution of parole from serving a sentence in Russia in different historical periods. The author of the article comes to the opinion that, despite the long period of existence in the Russian system of legislation, repeated modernization, contradictory practice of application, to date, in the full sense of an effective institution of parole from serving a sentence has not been created. There is still subjectivity in the courts' satisfaction of applications for conditional early release from serving a sentence, which indicates both the inaccuracy of the lawmaker's formulation of the grounds for its application, and historical traditions that prevent legislating the optimal list of grounds for conditional early release from serving a sentence and thus ensure uniform law enforcement practice on parole.

Keywords: parole from serving a sentence, history of criminal legislation, criminal code of the Russian Federation, convicts, applications for parole from serving a sentence.

Тоскина Галина Николаевна
к.ю.н., доцент, ФГБОУ ВО «Ульяновский
государственный университет»
o-genia@yandex.ru

Аннотация: В данной статье исследуется вопрос об особенностях эволюции института условно-досрочного освобождения от отбывания наказания в России в различные исторические периоды. Автор статьи приходит к мнению, что, несмотря на длительный период существования в российской системе законодательства, неоднократную модернизацию, противоречивую практику применения, до настоящего времени в полном смысле эффективного института условно-досрочного освобождения от отбывания наказания не создано. Сохраняется субъективизм в удовлетворении судами ходатайств о условно-досрочном освобождении от отбывания наказания, что свидетельствует как о неточности формулирования законодателем оснований для его применения, так и об исторических традициях, мешающих законодательно закрепить оптимальный перечень оснований для условно-досрочного освобождения от отбывания наказания и тем самым обеспечить единообразную правоприменительную практику по условно-досрочному освобождению.

Ключевые слова: условно-досрочное освобождение от отбывания наказания, история уголовного законодательства, Уголовный кодекс Российской Федерации, осужденные, ходатайства об условно-досрочном освобождении от отбывания наказания.

В современный период внимание к проблемам института условно-досрочного освобождения от отбывания наказания, несмотря на его значительный период существования в российской системе законодательства, неоднократную модернизацию, длительную практику его применения в истории России, остается на высоком уровне.

Президиум Верховного Суда Российской Федерации, осуществляющий анализы судебной практики уголовных дел, по которым осужденные ходатайствовали об условно-досрочном освобождении от отбывания наказания, в 2014 году подготовил Обзор, в котором была представлена практика рассмотрения российскими судами материалов законченных в 2013 году дел по условно-досрочному освобождению от отбывания наказания. Предыдущий обзор данной судебной инстанцией проводился в 2009 г. Даже беглый анализ этого Обзора, а также статистики дел об условно-досрочном освобождении, позволяет сделать вывод о том, что в данный период шло сокращение и рассмотренных, и удовлетворенных ходатайств об условно-досрочном освобождении от отбывания наказания в 2010-2013 гг. Это, отчасти, также свидетельствует о сложности применения норм уголов-

ного законодательства о условно-досрочном освобождении от отбывания наказания, опираясь на которые суды по схожим случаям осужденных выносят разные решения, в одних - удовлетворяя, в других отказывая в удовлетворении ходатайств о условно-досрочном освобождении от отбывания наказания.

Для повышения единообразия практики в этой области правоотношений в современный период были приняты ряд мер (в ст. 79 Уголовного кодекса Российской Федерации «Условно-досрочное освобождение от отбывания наказания» изменения вносились более 10 раз, а в Постановлении Пленума Верховного Суда от 21 апреля 2009 г. № 8 - более трех раз), но и они до настоящего времени не повлекли полной оптимизации института условно-досрочного освобождения от отбывания наказания (далее, в т.ч. - УДО), возможно в силу исторических традиций в регулировании его норм и практики их применения, а возможно и ввиду сомнений в эффективности норм об УДО, связанных с оценкой целесообразности исполнения уголовного наказания.

Очевидно, что, несмотря на длительное историческое развитие института УДО и его неоднократную мо-

дернизацию в рамках уголовного, уголовно-процессуального и уголовно-исполнительного права, он остается «динамично развивающимся» межотраслевым правовым институтом.

В институте УДО, даже после последних изменений в российское законодательство, значительно ужесточивших применение механизма УДО, остаются проблемы. Они связаны с тем, что на практике не во всех случаях получается достичь целей УДО и обеспечить исправление осужденных, их стабильное законопослушное поведение. Это во многом связано с проблемами несовершенства норм уголовного закона, определяющего виды обязанностей, которые суд налагает на осужденного по УДО, порядок применения УДО, его действия на осужденных к пожизненному лишению свободы, иным категориям осужденных, с проблемами отсутствия единообразного подхода к признанию судами осужденного утратившим общественную опасность и не нуждающимся в дальнейшем отбывании наказания.

С другой стороны, институт УДО в правовой науке выступает значимой для разработки проблематикой, так как ученые до настоящего времени ведут споры о юридической природе УДО, реализуемой в российском законодательстве концепции УДО, возможности заимствования в России опыта реализации УДО в зарубежных странах, основании УДО, расширении и закреплении в уголовном законе основного и дополнительного, открытого или закрытого перечня обязанностей, налагаемых на осужденного по УДО, и т.д.

Все эти сложности правоприменительного, правотворческого и теоретического характера в институте УДО, проблемы его законодательной регламентации применения отражают сложности его становления еще в дореволюционный и советский периоды развития уголовного законодательства.

Институт условно-досрочного освобождения от отбывания наказания был известен еще на Руси в XIII в. Начиная с Александра Невского, стала распространяться практика освобождения от наказания иностранных осужденных воинов.

Однако институт условно-досрочного освобождения от отбывания наказания как совокупность уголовно-правовых, уголовно-процессуальных, уголовно-исполнительных правовых норм, регулирующих основания применения, круг наказаний, в рамках которых существует возможность применения условно-досрочного освобождения, основания применения и отмены УДО от отбывания наказания получил широкую практику применения в Российской империи только в начале XIX в. через Попечительное о тюрьмах общество, а затем только законодательное закрепление во второй половине XIX в.

В Законе от 5 декабря 1866 г. «Об учреждении приютов и колоний для нравственного исправления несовершеннолетних преступников» содержалась норма о том, что к несовершеннолетним лицам может быть применено условно-досрочное освобождение от отбывания наказания, если ими уже проведено 2/3 времени с хорошим поведением в приюте по отбыванию наказания (ст. 10).

Важно, что в Российской империи был издан первый специальный нормативный правовой акт об условно-досрочном освобождении – Закон от 22 июня 1909 г. «Об условно-досрочном освобождении», расширивший субъективный состав своего правового регулирования и на совершеннолетних осужденных. Также в этом источнике системы дореволюционного уголовного законодательства закреплялось само понятие условно-досрочного освобождения.

В советский период развития уголовного законодательства развитие института условно-досрочного освобождения от отбывания наказания продолжилось. Практически в каждом источнике уголовного законодательства данного периода содержались нормы об УДО. Это, прежде всего:

- Декрет от 7 марта 1918 г. «О суде», предусматривавший условную и безусловную формы условно-досрочного освобождения;
- Постановление Наркомата юстиции РСФСР от 25 ноября 1918 г., утвердившее инструкцию о досрочном освобождении, в том числе по ходатайству близких осужденного;
- Постановление Народного комиссариата юстиции от августа 1920 г., внесшее изменения в инструкцию о досрочном освобождении и установившее запрет на возбуждение дел об условно-досрочном освобождении народными судами и революционными трибуналами;
- Уголовный кодекс СССР 1922 г., закрепивший норму об условно-досрочном освобождении для лиц, которым назначено лишение свободы или принудительные работы и которые отбыли не менее половины срока наказания;
- Уголовно-процессуальный кодекс СССР 1922 г., определивший возможность судов отказать в удовлетворении ходатайства об условно-досрочном освобождении от отбывания наказания;
- Уголовно-исправительный кодекс СССР 1924 г., наделивший, помимо судов, правом условно-досрочного освобождения распорядительные комиссии;
- Основные начала уголовного законодательства СССР и союзных республик 1924 г. в редакции 1927 г., расширившие основания применения условно-досрочного освобождения от отбывания наказания, помимо лишения свободы, принуди-

тельных работ, и ссылки, а в последующем и к любой срочной мере наказания, а еще дальше, после изменений 1977 г., 1982 г., и с обязательным привлечением к труду такого осужденного;

- УК РСФСР 1926 г., также разрешавший условно-досрочное освобождение от отбывания наказания, по специальному указанию Особого совещания при НКВД СССР;
- Указ Президиума Верховного Совета СССР от 14 июля 1954 г., как и в дореволюционный этап и начальный этап развития советского уголовного законодательства, определивший право на условно-досрочное освобождение от отбывания наказания осужденным к отбыванию наказания в местах заключения, показавшим положительное отношение к труду при отбывании там наказания и отбывшими не менее 2/3 срока;
- Указ от 21 апреля 1955 г., разрешивший условно-досрочное освобождение и от дополнительного наказания;
- Закон от 11 июня 1969 г., запретивший применение условно-досрочного освобождения от отбывания наказания для определенного круга лиц, в том числе рецидивистов, государственных преступников.

С принятием нового уголовного кодекса России - Уголовного кодекса Российской Федерации (далее - УК РФ) 1996 г., вступившего в силу в 1997 г., развитие института условно-досрочного освобождения продолжилось, включая направление его совершенствования и модернизации.

В настоящее время институт УДО остается востребованным инструментом в исправлении осужденных, и реализации конституционно-правовых принципов гуманизма и справедливости и нормы о нем закреплены в главе 12 УК РФ, в частности, в ст. 79.

УДО по своей юридической природе является одним из видов освобождения от отбывания наказания, состоящем в досрочном освобождении осужденного от дальнейшего реального отбывания наказания при условии соблюдения во время неотбытой части наказания определенных требований, установленных законом, надлежащего исполнения возложенных на это время обязанностей, предусмотренных нормами уголовного законодательства и также несовершеннолетия в течении

времени неотбытого уголовного наказания иных преступлений или административных правонарушений. Однако помимо понимания правовой природы УДО как одного из видов освобождения от наказания, выделяются в правовой литературе и другие научные концепции о правовой природе УДО. В частности, УДО трактуют как поощрительную меру, как одного из видов освобождения от дальнейшего отбывания наказания и как законный интерес.

В современный период сохраняется тенденция к снижению удовлетворенных ходатайств об условно-досрочном освобождении от отбывания наказания, связанная как с совершенствованием законодательства об условно-досрочном освобождении, в том числе относительно осуществления контроля за лицами, условно-досрочно освобожденными, так и с изменением в следствии гуманизации российской уголовно-правовой системы наказаний «качественного» состава осужденных.

Однако, несмотря на фактическое ужесточение законодательства об условно-досрочном освобождении, проблемы по применению данного уголовно-правового института остаются. В их числе проблемы, связанные с выработкой и нормативным закреплением четких правовых критериев определения степени исправления осужденного, по достижению которой может быть признано судом, что он не нуждается в полном отбывании уголовного наказания; проблемы применения этого института к осужденным, длительное время содержавшимся до вступления приговора суда в законную силу под стражей, к осужденным к пожизненному лишению свободы; проблемы обеспечения объективности в принятии решений об условно-досрочном освобождении. В связи с этим необходимо в п. 4.1. ст. 79 УК РФ внести изменения, касающиеся детализации в нем перечня критериев условно-досрочного освобождения от отбывания наказания для осужденных в зависимости от тяжести преступления и назначенного наказания, и установления требования о наличии не только соответствующего заключения администрации исправительного учреждения, но и заключений о рекомендации к условно-досрочному освобождению представителей Уполномоченного по правам человека в субъектах Российской Федерации, заключений общественных наблюдательных комиссий с предоставлением им функций общественного контроля исправительных учреждений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабаян С.Л. Освобождение от отбывания наказания: проблемы и пути совершенствования // Уголовно-исполнительное право. – 2018. – Т. 13 (1–4). № 3. – С. 309–314.
2. Беляков А.В. История развития института условно-досрочного освобождения от отбывания // Вестник Самарского юридического института. – 2015. – № 4 (18). – С. 125–130.

3. Горшенин А.А. Условно-досрочное освобождение от отбывания наказания несовершеннолетних: Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. канд. юрид. наук: 12.00.08. – Казань, 2006. – 26 с.
4. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации (постатейный). Исправлен, дополнен, переработан / Под ред. д-ра юрид. наук, проф. А. И. Чучаева. – М.: КОНТРАКТ, 2013. – 672 с.
5. Обзор судебной практики условно-досрочного освобождения от отбывания наказания (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 29 апреля 2014 г.) // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2014. – № 8.
6. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21 апреля 2009 г. № 8 «О судебной практике условно-досрочного освобождения от отбывания наказания, замены неотбытой части наказания более мягким видом наказания» (в ред. Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 17 ноября 2015 г. № 51) // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2009. – № 7; 2016. – № 1.
7. Рыбаков А.А. Контроль за лицами, условно-досрочно освобожденными от отбывания наказания: Дисс. на соиск. уч. ст. канд. юрид. наук: 12.00.08. – Владимир, 2015. – 173 с.
8. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (в ред. Федерального закона от 27 декабря 2019 г. № 500-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2954; Российская газета. – 2019. – 30 декабря. – № 295.

© Тоскина Галина Николаевна (o-genia@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Ульяновский государственный университет

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ БОРЬБЫ С ОТДЕЛЬНЫМИ ПРЕСТУПЛЕНИЯМИ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

SOME ASPECTS OF THE FIGHT AGAINST CERTAIN CRIMES IN THE FIELD OF TAXATION

*I. Filimonov
I. Gunkin
D. Rubtsov*

Summary: The article is devoted to the problems of combating crimes in the field of taxation. The authors proposed a methodology for identifying, documenting and disclosing certain types of crimes associated with violation of Russian legislation on taxes and fees.

Keywords: police, tax, tax crime, tax audit, operational-search activity.

Филимонов Иван Анатольевич

*К.ю.н., доцент, Владивостокский филиал
ФГКОУ ВО «ДВЮИ МВД России»
178303@mail.ru*

Гунькин Игорь Валентинович

*К.ф.н., доцент, Владивостокский филиал
ФГКОУ ВО «ДВЮИ МВД России»
andrei_84-05@mail.ru*

Рубцов Дмитрий Иванович

*старший преподаватель, Владимирский юридический
институт ФСИН России
dm.rubtsov@mail.ru*

Аннотация: Статья посвящена проблематике борьбы преступлениями в сфере налогообложения. Авторами предложена методика выявления, документирования и раскрытия отдельных видов преступлений, связанных с нарушением законодательства России о налогах и сборах.

Ключевые слова: полиция, налог, налоговое преступление, налоговая проверка, оперативно-разыскная деятельность.

Налоговые преступления относятся к числу наиболее общественно опасных деяний, причиняющих материальный ущерб государству. Обеспечение экономической безопасности в налоговой сфере является одним из приоритетных направлений деятельности органов внутренних дел.

Анализ следственно-судебной практики показывает, что количество выявленных налоговых преступлений ежегодно снижается. Так, если за 2016 год сотрудниками органов внутренних дел было выявлено 8 106 налоговых преступлений, то в 2017 году – 7 657 налоговых преступлений (снижение на 5,5%), в 2018 году – 6 757 налоговых преступлений (снижение на 11,8%), а в 2019 году – всего 4157 налоговых преступлений [1].

Причинами снижения выявленных преступлений рассматриваемой категории являются не только изменения уголовного законодательства, но и ряд иных обстоятельств, носящих как объективный, так и субъективный характер. В первую очередь необходимо отметить, что законодатель последовательно идёт по пути декриминализации рассматриваемого преступного деяния. Это выразилось в том, что минимальная сумма налогов и сборов, при уклонении от уплаты которой деяние считается преступным, была увеличена. Кроме того, законодатель включил в общую сумму налогов и сборов ещё и страховые взносы, которые при определении доли неуплаченных налогов должны рассчитываться с налогами и сборами в совокупности, тем самым ещё улучшив по-

ложение налогоплательщика.

Также необходимо констатировать существенное сокращение сил и средств оперативных подразделений в сфере противодействия налоговым преступлениям при одновременном увеличении объёма оперативной информации, подлежащей проверке. Следует отметить и недостаточное количество следователей, специализирующихся на расследовании налоговых преступлений.

В этой связи представляется чрезвычайно важным качественное документирование налоговых преступлений, эффективное взаимодействие с лицами, обладающими специальными экономическими знаниями, разработка и внедрение методических рекомендаций по организации и проведению исследования документов по материалам проверки.

В Уголовном кодексе Российской Федерации (далее по тексту – УК РФ) предусмотрено 4 состава преступлений в сфере налогообложения, в связи с этим для каждого отдельного правонарушения есть собственная тактика раскрытия и документирования налоговых преступлений. Но так как общее число преступлений в сфере налогообложения не велико, и чаще всего нарушаются не все статьи, предусмотренные УК РФ в этой области, то будет целесообразным рассмотреть алгоритмы действий сотрудников только в некоторых самых распространенных преступлениях.

Самый распространенный вид преступлений в сфере налогообложения это преступление, предусмотренное статьей 198 УК РФ «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица» [2].

Во взаимодействии с налоговым органом в рамках участия в выездной либо камеральной налоговой проверке (на основании ст. 36 Налогового Кодекса РФ по запросу налоговых органов органы внутренних дел участвуют в совместных налоговых проверках, порядок взаимодействия органов внутренних дел и налоговых органов при организации и проведении выездных налоговых проверок утвержден Приказом МВД России и ФНС России № 495/ММ-7-2-347 от 30.06.2009 г.) [3], [4]. При данном варианте сотрудник подразделения экономической безопасности и противодействия коррупции (далее по тексту – ЭБиПК) является участником налоговой проверки физического лица либо индивидуального предпринимателя, осуществляя свою деятельность по документированию возможного правонарушения, как в рамках Налогового Кодекса РФ, так и в соответствии с Федеральным законом «О полиции», Федеральным законом «Об оперативно-розыскной деятельности», что дает возможность одновременно работать в рамках оперативно-розыскного производства, осуществляя комплекс необходимых оперативно-розыскных мероприятий [5], [6].

В дальнейшем по итогам совместной налоговой проверки составляется акт, в течение двух месяцев выносится решение налогового органа о доначислении сумм налогов к уплате в бюджет, выносится требование об уплате налогов, при неуплате гражданином доначисленного налога через 2 месяца налоговый орган в соответствии с Соглашением о взаимодействии между СК РФ и ФНС РФ от 13.02.2012 г. № 101-162-12/ММВ-27-2/3 и Протоколом № 1 к данному Соглашению направляет заявление в подразделение Следственного Комитета РФ для решения вопроса о возбуждении уголовного дела по ст. 198 УК РФ, а сотрудники подразделения ЭБиПК направляют результаты, полученные в ходе осуществления ОРД, в части документирования умысла физического лица на совершение данного преступления [7].

Документирование неуплаты налогов физическим лицом силами оперативных сотрудников ЭБиПК с привлечением специалистов-ревизоров отделения документальных исследований.

В данном варианте проверка проводится в рамках Федерального закона «О полиции» и Федерального закона «Об оперативно-розыскной деятельности». При сборе всех необходимых документов, подтверждающих факт неуплаты налогов физическим лицом, в том числе данных налогового органа о предоставлении налоговых деклараций, а также о суммах налогов, подлежащих уплате физическим лицом за три финансовых года, вклю-

чая период неуплаты налогов, для расчета процентной доли неуплаченных налогов в соответствии с требованиями ст. 198 УК РФ, материалы предоставляются на проведение документального исследования в отделение документальных исследований ЭБиПК МВД России по субъекту Российской Федерации.

После получения заключения исследования ревизоров собранные материалы проверки и результаты ОРД направляются в СУ Следственного Комитета России для решения вопроса о возбуждении уголовного дела по ст. 198 УК РФ.

Еще одним часто совершаемым преступлением в сфере налогообложения является состав преступления, предусмотренный ст. 199.2 УК РФ «Соккрытие денежных средств либо имущества организации или индивидуального предпринимателя, за счет которых должно производиться взыскание налогов и (или) сборов».

Для раскрытия данного состава преступления сотруднику необходимо совершать все действия по пунктам, не допуская отклонений от намеченного алгоритма действий. Первоначальным этапом считается получение из налогового органа списков налогоплательщиков – юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, задолженность которых перед бюджетом по налогам (без учета пеней и штрафов) превышает 2 250 000 руб. по состоянию на сегодняшний день, либо превышала указанную сумму, но в настоящий момент погашена (с учетом норм ч. 2 ст. 76.1 УК РФ, документирование преступления по ст. 199.2 УК РФ возможно и в случае наличия у налогоплательщика в предшествующий период недоимки по налогам в сумме, превышающей 2.25 млн. руб., и в настоящий момент погашенной, так как для освобождения от привлечения к уголовной ответственности необходимо погашение причиненного государству ущерба в двукратном размере).

Исключение из данного списка предприятий и ИП, находящихся в настоящее время в стадии банкротства (документирование признаков ст. 199.2 для предприятий в стадии банкротства возможно только по недоимке по текущим платежам, которые предприятие не уплатило уже после введения процедуры банкротства).

В случае образования недоимки по налогам за счет сумм, доначисленных по итогам камеральных и выездных налоговых проверок, необходимо установить, оспаривает ли налогоплательщик указанные доначисления в УФНС России, либо в арбитраже (в случае оспаривания проверочные мероприятия проводить нецелесообразно до вынесения судом решения).

Далее необходимо провести сверку с налоговым органом по оставшимся в списке предприятиям и ИП

на предмет установления тех недоимщиков, к которым ИФНС применила все меры принудительного взыскания в соответствии с Налоговым Кодексом РФ (требования об уплате налогов, решения о взыскании налогов за счет денежных средств на счета налогоплательщика в банках, инкассовые поручения на списание в принудительном порядке в соответствующие бюджеты денежных средств с расчетных счетов налогоплательщика), то есть у налогоплательщика на сумму недоимки по налогам, превышающей 2.25 млн. руб., должно быть выставлено требование налогового органа, вынесены решения о взыскании налогов за счет денежных средств на счетах в банках, на один расчетный счет должны быть выставлены инкассовые распоряжения на суммы налогов, указанные в требовании, а остальные расчетные счета должны быть перекрыты решениями налогового органа о приостановлении операций по счетам. Все данные сведения имеются в налоговом органе, необходимы копии всех требований, инкассовых распоряжений, решений о взыскании налогов за счет денежных средств на счетах в банках и решений о приостановлении операций по счетам, а также балансы расчетов на дату начала образования недоимки в 2.25 млн. руб., на дату вынесения требования об уплате налогов и на дату осуществления проверочных мероприятий (текущую дату).

Основной этап – это проведение проверочных мероприятий по предприятиям и ИП, к которым налоговым органом приняты все меры по взысканию недоимки, для выявления фактов сокрытия денежных средств и имущества от взыскания.

Необходимо отметить, что местом совершения преступления по ст. 199.2 УК РФ является место проведения расчетов денежными и иными средствами с целью сокрытия их от взыскания недоимки, то есть офис предприятия либо его контрагента, где производились расчеты, составлялись договора уступки либо письма-распоряжения и т.д. Соответственно, преступления данной категории могут быть задокументированы и направлены в подразделение СУ СК России по субъекту Российской Федерации в любом территориальном подразделении МВД России, а не только в тех, на территории оперативного обслуживания которых расположен налоговый орган.

Для того, чтобы предыдущие действия дали результат, при раскрытии преступления сотруднику необходимо знать и помнить возможные варианты сокрытия денежных средств, то есть расходов на цели, не связанные с уплатой налогов и сборов и с выплатой заработной платы, алиментов, по исполнительным листам по решению суда, которые могут применять правонарушители, а именно:

1. проведение расчетов с контрагентами через кассу предприятия, без вноса денежных средств (выручки) на расчетный счет;

2. открытие новых расчетных счетов и направление писем контрагентам для перечисления денежных средств на вновь открытые счета, не перекрытые инкассовыми распоряжениями налогового органа;
3. расчеты «через третьих лиц», то есть проведение взаимозачетов между дебиторами и кредиторами предприятия, без перечисления денежных средств напрямую на счет недоимщика;
4. договора цессии, то есть уступка права требования дебиторской задолженности, за данное переуступленное право требования расчеты производятся, также минуя перекрытые налоговым органом расчетные счета – либо на вновь открытый расчетный счет, либо зачетом взаимных требований.

Данные факты могут быть выявлены проведением встречных проверок у контрагентов предприятия, на самом предприятии (проведением осмотра места происшествия в рамках КУСП, обследования помещений в рамках ДООУ). Указанные взаиморасчеты отражаются в регистрах бухгалтерского учета предприятия по счетам 50, 51, 60, 62, 71, 76.

После получения документов о проведенных налогоплательщиком расчетах в обход перекрытых расчетных счетов необходимо направить имеющиеся материалы проверки на исследование в отделение документальных исследований ЭБиПК МВД России со следующей примерной формулировкой вопросов для исследования:

1. какова сумма недоимки?
2. какие меры приняты налоговым органом для взыскания недоимки?
3. какие расчеты осуществлял налогоплательщик с дебиторами и кредиторами в период перекрытия расчетных счетов налоговым органом?

Исследованием должно быть подтверждено то, что налогоплательщик в период наличия недоимки по налогам в сумме свыше 2.25 млн руб. и при перекрытых налоговым органом расчетных счетах осуществлял расчеты – расходовал денежные средства напрямую или через третьих лиц на цели, не связанные с уплатой налогов и сборов и с выплатой заработной платы, алиментов, по исполнительным листам по решению суда.

После получения заключения исследования ревизоров собранные материалы проверки и результаты ОРД необходимо направить в СУ Следственного Комитета России для решения вопроса о возбуждении уголовного дела по ст. 199.2 УК РФ.

В заключении считаем необходимым отметить, что к превентивным мерам помимо ужесточения санкций, вплоть до усиления уголовного преследования, можно

отнести пропагандистское информирование, а именно:

1. формирование правовой культуры населения в вопросах налогового законодательства;
2. обеспечение широкого информирования общественности о результатах деятельности отделов по борьбе с экономическими и налоговыми пре-

ступлениями;

3. создание среди широких слоев населения максимально благоприятного имиджа отделов по борьбе с экономическими и налоговыми преступлениями как быстро развивающейся, перспективной и необходимой правоохранительной структуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сайт ЦСИ ФКУ «ГИАЦ МВД России» [Электронный ресурс]. URL: <http://10.5.0.16> (дата обращения 07.10.2020). Доступ по паролю.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 31.07.2020) // СПС КонсультантПлюс.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 20.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2020) // СПС КонсультантПлюс.
4. Приказ МВД России № 495, ФНС России № ММ-7-2-347 от 30.06.2009 (ред. от 12.11.2013) «Об утверждении порядка взаимодействия органов внутренних дел и налоговых органов по предупреждению, выявлению и пресечению налоговых правонарушений и преступлений» (вместе с «Инструкцией о порядке взаимодействия органов внутренних дел и налоговых органов при организации и проведении выездных налоговых проверок», «Инструкцией о порядке направления органами внутренних дел материалов в налоговые органы при выявлении обстоятельств, требующих совершения действий, отнесенных к полномочиям налоговых органов, для принятия по ним решения», «Инструкцией о порядке направления материалов налоговыми органами в органы внутренних дел при выявлении обстоятельств, позволяющих предполагать совершение нарушения законодательства о налогах и сборах, содержащего признаки преступления») (Зарегистрировано в Минюсте России 01.09.2009 № 14675) // СПС КонсультантПлюс.
5. Федеральный закон от 07.02.2011 № 3-ФЗ (ред. от 06.02.2020) «О полиции» // СПС КонсультантПлюс.
6. Федеральный закон от 12.08.1995 № 144-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об оперативно-розыскной деятельности» // СПС КонсультантПлюс.
7. Дополнительное соглашение к Соглашению о взаимодействии между Следственным комитетом Российской Федерации и Федеральной налоговой службой от 13.02.2012 № 101-162-12/ММВ-27-2/3 (утв. СК России № 2262-18, ФНС России ММВ-23-11/25@ 24.12.2018) // СПС КонсультантПлюс.

© Филимонов Иван Анатольевич (178303@mail.ru), Гунькин Игорь Валентинович (andrei_84-05@mail.ru), Рубцов Дмитрий Иванович (dm.rubtsov@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Дальневосточный юридический институт МВД России

НАШИ АВТОРЫ

Агаров Р. – candidate of law, associate Professor, RUT(MIIT)

Агаров Р. – PhD, associate Professor, RUT (MIIT)

Бабич Т. – candidate of economic sciences, associate professor, South-Western state University, Kursk

Бачернихина М. – candidate of law, Senior Lecturer, Vladimir Law Institute of the Federal Penitentiary Service of Russia

Балеевских Ф. – Candidate of Law, Associate Professor, Ural State Law University

Беляева О. – Senior Lecturer, Pacific State University, Khabarovsk

Беляева Т. – candidate of Science, associate Professor, St Petersburg State Forest Technical University named after C.M. Kirov – SPSFTU, St Petersburg

Брагина А. – Postgraduate student, South-Western state University, Kursk

Буртсева Е. – Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education of the Moscow State University named after Admiral G.I. Nevelskii

Чибисов О. – Candidate of economic Sciences, associate Professor, Russian state Academy of intellectual property (RGAIS)

Чибисова Е. – Candidate of economic Sciences, associate Professor, Russian state Academy of intellectual property (RGAIS); Moscow state automobile and road technical University (MADI)

Добровольская Ж. – post-graduate student, RUT(MIIT)

Дужов А. – candidate of economic Sciences, associate Professor, Russian University of Economics named after G. V. Plekhanov

Ефимов А. – postgraduate student, St. Petersburg State University of Economics

Фаттахов Р. – Dr. Sci. (Econ.), Professor, Chief Researcher, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)

Филимонов И. – Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, Vladivostok branch of the Far Eastern Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia

OUR AUTHORS

Gafarov M. – candidate of economic Sciences, research associate, Center for advanced economic research of the Academy of Sciences of the Republic of Tatarstan (Kazan)

Garkusha N. – PhD in Psychology, docent, Pacific State University, Khabarovsk

Giba V. – post-graduate student, RUT (MIIT)

Golovanov V. – graduate student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Grunichev A. – candidate of economic Sciences, Federal state educational and methodological center of the Federal Antimonopoly service (Kazan)

Grunina V. – candidate of law, associate Professor, Vladimir branch of RANEPА under the President of the Russian Federation

Gudkov A. – Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, VUI FSIN of Russia

Gulyaeva O. – Ph.D., associate professor, Petersburg State Transport University

Gumbatov K. – Post-graduate student, Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation

Gunkin I. – Ph.D., Associate Professor, Vladivostok Branch of the Far Eastern Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia

Karpov O. – senior lecturer, Vladimir branch of RANEPА, Vladimir

Klimov S. – Russian state University for the Humanities (RSUH), Moscow

Klimova O. – Senior lecturer, Vladivostok Branch of the Federal State Educational Establishment of the Russian Federation for the «Twenty Russian Interior Ministry»

Kotov V. – Candidate of Law, Associate Professor, Ural State Law University

Krasilschikov A. – Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, VUI FSIN of Russia

Krichevskaya M. – Postgraduate student, MGIMO University (Moscow)

Ksenofontova E. – applicant, St. Petersburg State University of Economics

Kuchin N. – Vladimir Branch of RANEPА, Vladimir

Kurbatskaya T. – Ph. D., associate Professor, Russian open Academy of transport (MIIT)

Kushka O. – Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

Lanets T. – candidate of economic sciences, docent, Far Eastern Institute of Management branch Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Khabarovsk

Lebedev N. – doctor of economic Sciences, Professor of the Moscow state academy of veterinary medicine and biotechnology of K.I. Scriabin

Loktionova G. – candidate of agricultural Sciences, associate Professor of the Moscow state academy of veterinary medicine and biotechnology of K.I. Scriabin

Maltseva I. – candidate of economic Sciences, associate Professor, Southwest State University (Kursk)

Mayboroda T. – PhD in Legal Sciences, Kurgan State University

Mishchenko V. – Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor, VUI FSIN of Russia

Molchanov D. – Postgraduate, Kutafin Moscow State Law University (MSAL)

Morkovkin D. – Cand. Sci. (Econ.), Leading Researcher, Associate Prof., Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)

Nekrasova A. – Lecturer, Pacific State University, Khabarovsk

Orlov A. – Saratov State Law Academy

Ospichev I. – PHD in Law, associate professor, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “Yugra State University”, KhantMansiysk,

Pivovarova O. – Researcher, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)

Plotnikov V. – Doctor of Economics, professor, Southwest State University (Kursk); St. Petersburg State University of Economics

Popov G. – PhD in Economics, senior researcher, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation

Racheva N. – Candidate of Law, Associate Professor, Ural State Law University

Rubtsov D. – Senior Lecturer, Vladimir Law Institute of the Federal Penitentiary Service of Russia

Safullin M. – doctor of Economics, Professor, Director of the Center for advanced economic research Of the Academy of Sciences of the Republic of Tatarstan (Kazan)

Savelyeva A. – senior internal service lieutenant, adjunct, Academy of management of the Ministry of internal affairs of Russia (Moscow)

Shapovalova V. – Ph.D., Associate Professor, Russian Customs Academy

Shedko Yu. – Doctor of Economics, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Shulgina Yu. – postgraduate student, Southwest State University (Kursk)

Siushkin A. – Candidate of Sociology, associate professor, Penza State University

Sukhareva A. – Russian open Academy of transport (MIIT)

Terekhova V. – candidate of law, associate Professor, Russian state University for the Humanities

Terenteva T. – candidate of Science, associate Professor, St Petersburg State University – SPSU, St Petersburg

Timoshenko A. – Senior Lecturer, University of the Federal Penitentiary Service of Russia (Saint Petersburg city)

Toskina G. – PhD in Law, Assistant Professor, Ulyanovsk State University

Turishcheva T. – Candidate of Economics, Associate Professor, Plekhanov Russian University of Economics; Financial University under the Government of the Russian Federation

Vankaeva A. – postgraduate student, Ranepa

Vasev A. – Postgraduate student, Perm state national research university

Vertakova Yu. – Doctor of Economics, professor, Kursk branch of the Financial University; Southwest State University (Kursk)

Vertakova Yu. – Doctor of Economics, Professor, South-Western state University, Kursk

Zakharenkova I. – candidate of Science, associate Professor, St Petersburg State Forest Technical University named after C.M. Kirov – SPSFTU, St Petersburg

Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно-практического журнала «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе «Антиплагиат».

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно-практический журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением “.doc”, или “.rtf”, шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ 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).