



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 1 2018 (январь)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Редакционный совет

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

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

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

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:
 ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
 НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ, ФИНАНСЫ,
 ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ,
 МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА, ПРАВО

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

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

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

В течение года можно произвести
 подписку на журнал непосредственно в редакции

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

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

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./ факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 28.01.2018 г.

Формат 84x108 1/16

Печать цифровая

Заказ № 0000

Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Ч.У. Адамкулова – Внедрение принципов Болонского процесса в процесс модернизации управления высшим образованием Кыргызской Республики

Ch. Adamkulova – The main problems and directions of modernization of the higher education system Kyrgyz Republic in the framework of the Bologna process3

А.А. Акимова – Моделирование структурных характеристик процесса формирования маркетинговой стратегии строительных организаций

A. Akimova – Modelling the structural characteristics of the process of forming the marketing strategy of construction organizations8

В.М. Заернюк, В.И. Шендеров, Ю.В. Забайкин, М.П. Костин – Анализ факторов, влияющих на рост доходов населения в российских регионах

V. Zaermyuk, V. Shenderov, Yu. Zabaykin, M. Kostin – Analysis of factors influencing the growth of population income in the Russian regions16

И.Н. Клюкин – Управление прибылью промышленных предприятий: стратегический подход

I. Klyukin – Profit management of industrial enterprises: a strategic approach23

Е.А. Кузнецова, О.А. Сапожникова – Влияние новых реалий на алгоритм управления предприятием ракетно-космической промышленности, вызванных глобальной трансформацией ее организационной структуры

E. Kuznetsova, O. Sapozhnikova – The impact of new realities on the algorithm of management by enterprise of rocket-space industry due to global transformation of its organizational structure28

К.Ю. Мухин – Следуя "гибким" путем от устойчивости к клиенто-центричности: возможности и подходы

K. Mukhin – Agile project management tools as the sustainable development way to a customer-centric organization: approaches & opportunities34

Н.В. Петухов, О.С. Фисенко, М.В. Яшина – Региональный опыт реализации инновационных подходов к организации социального обслуживания пожилых людей

N. Petukhov, O. Fisenko, M. Yashina – The regional experience of realization of innovative approaches to the organization of social service to the elderly44

Г.Т. Рамазанов – Институциональные "ловушки" в Российской экономике как ограничитель инвестиционного спроса инновационного типа

G. Ramazanov – Institutional trap in Russian economy as a limit to investment demand of innovative type50

Р.В. Федоренко – Исследование современного состояния и перспектив развития Самарского рынка услуг таможенных представителей

R. Fedorenko – Research of a modern condition and prospects of development of the Samara customs representatives' services market54

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

И.В. Липатова – Налоговый механизм повышения инвестиционной активности организаций

I. Lipatova – Tax mechanism of increase of investment activity of organizations62

А.М. Магеррамов, А.Э. Мансуров – Динамика развития и направления структурирования банковского сектора Азербайджана

A. Magerramov, A. Mansurov – Dynamics of development and directions of structuring of the banking sector of Azerbaijan ...72

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

О.Н. Гилькова – Милитаризация науки и ее влияние на развитие экономики

O. Gilkova – The militarization of science and its impact on economic development78

ПРАВО

А.А. Абрамова – Значение криминалистической характеристики и ее элементов в методике расследования финансирования терроризма

A. Abramova – The value of criminalistic characteristics and elements in the method of the investigation of the financing of terrorism82

И.В. Балакина, Ю.А. Грухин – Актуальные аспекты профилактической деятельности системы органов прокуратуры

I. Balakina, Yu. Grukhin – The actual aspects of preventive activity of the system of prosecution bodies86

А.М. Игнатьев – Проблемы правового регулирования применения мер взыскания к осужденным и лицам, содержащимся под стражей, при конвоировании

A. Ignatiev – Problems of legal regulation of the use of disciplinary measures against convicted persons and persons in custody escort89

Э.П. Очиров – Новеллы в законодательстве о залоге: теория и практика применения

E. Ochirov – Novels in legislation of charge92

А.В. Ушаков – К вопросу о понятии и признаках правовой позиции Конституционного Суда Российской Федерации

A. Ushakov – On the concept and characteristics of legal positions of the constitutional Court of the Russian Federation ...97

ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors102

Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале104

ВНЕДРЕНИЕ ПРИНЦИПОВ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА В ПРОЦЕСС МОДЕРНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

THE MAIN PROBLEMS
AND DIRECTIONS OF MODERNIZATION
OF THE HIGHER EDUCATION SYSTEM
KYRGYZ REPUBLIC IN THE FRAMEWORK
OF THE BOLOGNA PROCESS

Ch. Adamkulova

Annotation

Improving the efficiency of the national economy and ensuring balance in the labour market require reform of the higher education system. One of the key vectors of modernization of the higher education system of the Kyrgyz Republic are the provisions of the Bologna process. The article describes the modern state system of higher education in the Kyrgyz Republic. Set up objectives and main directions of modernization of higher education on the basis of the principles of the Bologna process.

Keywords: Kyrgyz Republic, higher professional education, Universities, modernization, Bologna process, the Bologna agreement.

Адамкулова Чинара Усенбековна
К.э.н., профессор,
Кыргызский Национальный
Университет, Бишкек

Аннотация

Основным локомотивом повышения эффективности национальной экономики и обеспечение баланса на рынке труда является модернизированная система высшего образования. Болонский процесс, принципы этого процесса являются основными направлениями реформирования системы высшего образования Кыргызской Республики. В статье раскрывается современное состояние системы высшего образования в Кыргызской Республике. Определены задачи и основные направления модернизации высшего образования на основе принципов Болонского процесса.

Ключевые слова:

Кыргызская Республика, высшее профессиональное образование, ВУЗы, модернизация, Болонский процесс, Болонское соглашение.

Ключевую роль в переводе экономики на рельсы инновационного развития, а также в создании условий для формирования достойного уровня социально-экономического развития играет образование. Как показывают результаты исследований крупнейших международных организаций, роль знаний значительно опередила роль прочих факторов, обеспечивающих благополучный уровень жизни и социально-экономического развития. Данное утверждение подтверждается, в частности, результатами исследований Всемирного банка, согласно которым определяющий вклад в формирование национального богатства всех стран вносит качество человеческих ресурсов [2]. При этом в развитых странах (Германии, Японии, США), вклад человеческого капитала в формирование национального богатства доходит до 80 %.

Роль образования определяется также множеством функций социального и экономического характера, которые реализуются в данной сфере деятельности.

Изменение социально-экономического уклада, переход к новым форматам общественного развития, новому

научно-технологическому укладу – сопровождаются логичными изменениями в сфере образования. Обеспечение результативного функционирования системы образования требует, чтобы оно шло "в ногу со временем", изменяясь как содержательно (образовательные программы, направления обучения и профессиональные навыки), так и, с точки зрения форм реализации основных функций образовательных учреждений [1]. В этой связи во многих странах, в том числе в Кыргызской Республике происходит постепенная трансформация и реформирование системы образования для решения тех или иных задач долгосрочного развития государства. В Кыргызской Республике (далее КР) основным ориентиром и направлениями модернизации системы высшего образования стали положения Болонского процесса.

Целью Болонского процесса является формирование общеевропейского пространства высшего образования, которое бы обеспечивало рост мобильности граждан на рынке труда, повышение качества оказываемых услуг, увеличение возможностей студентов и ряд других преимуществ, предоставляемых странам-участницам Соглашения [7].

Необходимость и общее согласие различных, преимущественно европейских стран к переходу к Болонскому процессу является, по точному замечанию исследователей "европейским ответом" на глобализацию [3].

Помимо этого необходимость создания общеевропейского, в какой-то мере стандартизированного образовательного пространства обусловлено следующими тенденциями:

- ◆ увеличение мобильности студентов (за счёт внутриевропейской миграции и миграции преимущественно из стран Азии);

- ◆ переориентация образовательных программ и характера преподавания – задача большинства ВУЗов сводится к смещению акцентов с обучения базовым дисциплинам к обучению профессиональным программам и навыкам студентов;

- ◆ рост значимости качества образования, обусловленный появлением значительного числа участников на рынке образовательных услуг (к "традиционным" поставщикам образовательных услуг добавляются новые организации, качество услуг которых нередко ниже, чем в классических образовательных учреждениях) [12];

- ◆ изменение структуры и способов финансирования образовательных учреждений, стремление государств оптимизировать расходы на образование в условиях сокращающихся или слаборастущих бюджетов;

- ◆ увеличение значимости частного сектора на рынке образовательных услуг;

- ◆ изменение роли и особенностей реализации профессии преподавателя;

- ◆ появление полноценного рынка образовательных услуг и конкуренции на этом рынке [11].

Как было отмечено выше, в соответствии с государственной политикой Кыргызской Республики в отношении развития системы образования, одним из методологических основ её модернизации является Болонская декларация, положения которой должны быть распространены на всех уровнях управления системой образования, в том числе на уровне управления ВУЗами.

Современное состояние системы управления высшим образованием в Кыргызской Республике целесообразно рассматривать через призму её эволюции, включающей следующие этапы [5]:

- ◆ 1965–1985 гг. – создание предпосылок реформирования высшего профессионального образования в период СССР;

- ◆ 1985–1991 гг. – проведение образовательных реформ высшего профессионального образования в период перестройки;

- ◆ 1991–1994 гг. – переход системы высшего образования к новым условиям функционирования;

- ◆ 1994–2012 гг. – создание сферы негосударственного высшего образования;

- ◆ с 2012 г. – настоящее время – модернизация (реформа) высшего профессионального образования в Кыргызской Республике, переход на двухуровневую систему высшего образования.

На сегодняшний день в Кыргызской Республике функционирует система высшего профессионального образования, включающая две параллельные образовательные подсистемы:

1. Систему непрерывной подготовки специалистов (со сроком обучения 5 лет).

2. Систему двухступенчатой подготовки, в рамках которой осуществляется реализация образовательных программ по двум ступеням профессионального образования с дальнейшим присвоением выпускникам степени "бакалавра" (срок обучения 4 года) и "магистра" (срок обучения 6 лет).

На рис. 1. представлена динамика выпуска студентов в Кыргызской Республике по различным уровням образования в период с 2007 по 2014 гг.

Несмотря на позитивную динамику выпуска студентов со степенью "бакалавр" и увеличение их относительного количества (как доли в совокупном выпуске в КР), темпы роста выпуска студентов по данной степени, всё же не соответствуют намеченным планам, что обусловлено наличием ряда специфических проблем. К примеру, в числе основных проблем распространения степени "бакалавр", можно выделить сложности признания её рынком труда, что проявляется, главным образом, в недостаточной проработанности вопроса применения тарифно-квалификационных характеристик.

Модернизация системы высшего образования Кыргызской Республики на основе принципов Болонского процесса не должна становиться слепым копированием зарубежных моделей функционирования высшего образования – основные положения Болонского соглашения должны быть адаптированы к специфике и особенностям действующей системы образования в стране.

Так, по мнению специалистов, характеризующих особенности внедрения принципов Болонского процесса в зарубежной практике и возможностей их реализации в системе образования в Кыргызской Республике "...эта реформа в Германии идет очень болезненно, у нее много противников. Я сам работаю в университетской администрации и вижу все минусы этой системы. Мне повезло, я учился в магистратуре по традиционной немецкой программе. Она отвечала идеалам гуманистического образования. Болонский же принцип – наскоро производить выпускников. И у них нет такой свободы выбора, какой был у нас, студентов прошлых лет. Я попал в последний когорту студентов, учившихся по традиционной системе образования.

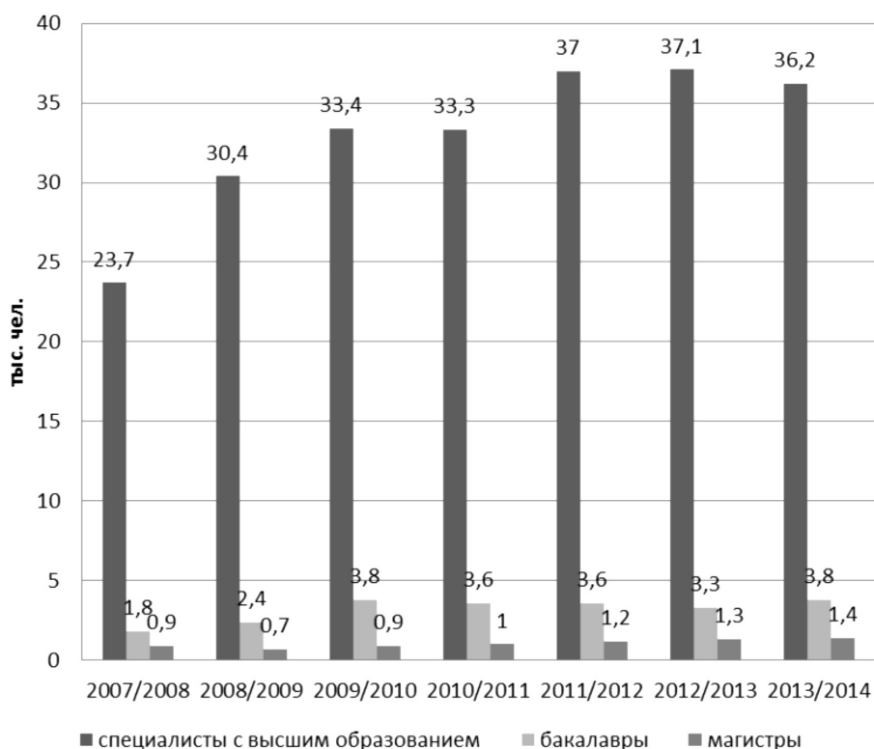


Рисунок 1. Динамика выпуска студентов в Кыргызской Республике по различным уровням образования в период с 2007 по 2014 гг. [9,10]

Болонский процесс сами немцы с трудом аргументируют. Это эксклюзивный проект, и стремление Кыргызстана перейти на эту систему обучения, откровенно говоря, никто не понимает, это какая-то самоцель" [6].

Модернизация системы высшего образования Кыргызской Республики в рамках Болонского процесса, прежде всего, требует оптимизации процессов управления ВУЗами на основе решения следующего комплекса задач (рис. 2).

Решение каждой задачи, в свою очередь требует проработки комплекса соответствующих мероприятий и устранения имеющихся в системе высшего образования препятствий и проблем [13].

К примеру полноценная реализация системы кредитов требует осуществления комплекса мероприятий, в том числе по следующим направлениям:

1. Развития институционально-правовой и методической базы использования европейских кредитов:

- ◆ разработки руководства по внедрению ECTS ВУЗах КР;
- ◆ создания Национального Бюро Европейской Системы Перевода Кредитов;
- ◆ признания квалификаций путём введения Евро-

пейской Системы Перевода Кредитов (ECTS);

- ◆ разработки методических рекомендаций для проведения тренингов по осуществлению реформ в образовании (на основе принципов Болонской системы);
- ◆ расширение Национальных Информационных Центров по Болонскому процессу и поддержка рабочих групп в Кыргызской Республике и др.

2. Проработки организационных мер внедрения европейской системы кредитов, в том числе

- ◆ разработки единого подхода к устранению проблем академической мобильности и признания результатов предшествующего обучения, совместимых с новой системой кредитов;
- ◆ внедрение пилотных проектов системы кредитования;
- ◆ обоснование новых подходов к формированию учебной нагрузки преподавателей при организации учебного процесса в рамках системы ECTS и др.

Другой важной задачей модернизации системы высшего образования является использование усовершенствованных механизмов управления качеством предоставления образовательных услуг с использованием внутренних ресурсов ВУЗов (изучения мнения студентов) и внешних ресурсов (оценки независимых организаций) [4].

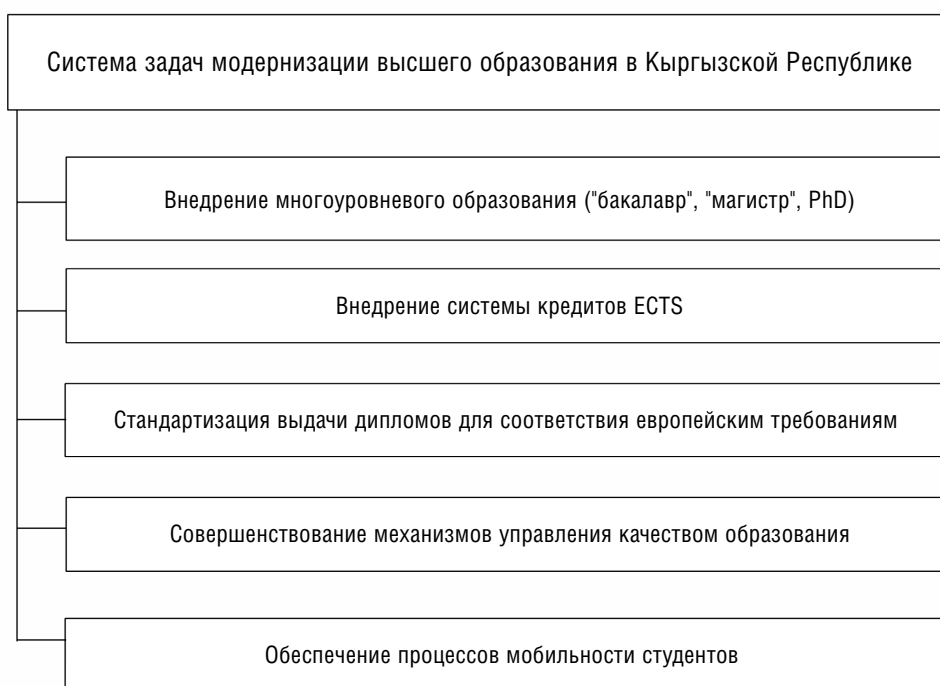


Рисунок 2. Система задач модернизации высшего образования в Кыргызской Республике в рамках перехода к Болонскому процессу. (Источник: составлено автором)

В ходе совершенствования системы качества обеспечения образовательного процесса требуется решить следующие подзадачи:

- ◆ учредить независимое аккредитационное агентство, в том числе с правовыми основами функционирования (положение об агентстве, его функции и роль среди других государственных институтов регулирования системы образования и др.);
- ◆ создание условий (организационных, правовых, экономических и инфраструктурных) для внедрения внутренней системы оценки качества образования в ВУЗах Кыргызской Республики;
- ◆ сформировать пакет документации для вступления в Европейскую сеть агентств обеспечения качества (ENQA);
- ◆ разработать механизмы привлечения студентов к оценке образовательных программ ВУЗа;

- ◆ обеспечить публикацию в виртуальных и традиционных средствах массовой информации результатов внешней оценки деятельности образовательных учреждений высшего профессионального образования;
- ◆ обеспечить информационную и организационную поддержку мобильности на различных уровнях управления (национальном, региональном, ВУЗовском)[8].

В заключение отметим, что модернизация системы высшего образования в Кыргызской Республике должна осуществляться не только на национальном уровне путём разработки пакета соответствующих законодательных актов, методических рекомендаций, выделения бюджетных ресурсов, но и на уровне университетского менеджмента путём трансформации системы управления ВУЗами в соответствии с новыми вызовами и задачами долгосрочного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Philip G. Altbach, Liz Reisberg, Laura E. Rumbley. Trends in Global Higher Education: Tracking an Academic Revolution A Report Prepared for the UNESCO 2009 World Conference on Higher Education
2. Where is the Wealth of nations? Measuring capital for the 21st Century. –Washington: World Bank, 2006.
3. Болонский процесс: Концептуально-методологические проблемы качества высшего образования (книга – приложение 3) / Под науч. ред. д-ра пед наук, профессора В. И. Байденко. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2009. – 304 с.
4. Власова О.Ю. Модели образовательной политики современных европейских государств // Государственное управление. Электронный вестник. 2013. № 41. С. 229–247.

5. Демидова Л. А. Образовательный процесс в негосударственном высшем учебном заведении: коллективная монография // Быков А. К., Демидова Л. А., Кузина Т. Ф. и др.; под общ. ред. Т. Б. Соломатиной. – М.: Институт бизнеса, психологии и управления, 2007. – С. 35–58.
6. Интеграция высшего образования Кыргызстана в Болонский процесс: проблемы и перспективы. [URL] – <http://vepi.ru/science/scnews/image/23-24102014prez/giyazov.pdf>
7. Кожевникова Н.Ю. Влияние болонского процесса на преобразование учебных бизнес-процессов и распределение ресурсов вуза // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2010. Т. 9. № 11 (71). С. 98–102.
8. Конькова Н.Н., Лисенкова Е.В. Болонский процесс как тенденция к глобализации в контексте мирового образовательного пространства // Научные труды SWorld. 2012. Т. 26. № 3. С. 59–60.;
9. Образование и наука в Кыргызской Республике, 2006–2010 Статистический сборник. Бишкек, 2012 г.
10. Образование и наука в Кыргызской Республике, 2009–2013 Статистический сборник. Бишкек, 2014 г.;
11. Основные тенденции развития высшего образования: глобальные и болонские измерения / Под науч. ред. д-ра пед. наук, профессора В.И. Байденко. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2010. – 352 с.
12. Пьянова О.А. Сущность болонского процесса в европейском образовательном пространстве и причины присоединения России к этому процессу // Инновационное образование и экономика. 2009. Т. 1. № 4. С. 22–24.
13. Разумкова Г.М. Болонский процесс–процесс, сближения и гармонизации систем образования стран Европы // В сборнике: Образование: традиции и инновации Материалы V международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Уварина Н.В.. 2014. С. 381–383.

© Ч.У. Адамкулова, (chinara.adam@gmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

РЕКЛАМА

**MiningWorld
Russia**

MiningWorld

22-я Международная выставка
машин и оборудования
для добычи, обогащения
и транспортировки
полезных ископаемых

17–19 апреля 2018
Москва, Крокус Экспо

Подробнее о выставке
miningworld.ru

ufi
Approved
Event

МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРУКТУРНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

MODELLING THE STRUCTURAL CHARACTERISTICS OF THE PROCESS OF FORMING THE MARKETING STRATEGY OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

A. Akimova

Annotation

In article is designed adapted to modern condition of the development building market programme procedure simulation systemdynamic modelling, founded on quantitative and qualitative feature of the operation and developments operator building market integrated in structure of the estimation to efficiency to marketing activity in accordance with resources base enterprise to building branch. Considerable attention is paid to the specifics of the construction industry and the impact of various factors on risk-forming entities of this sector of the economy.

Keywords: building market, simulation modelling, interaction, system-dynamic model, competitive potential, positioning, marketing strategy.

Акимова Анастасия Андреевна

Аспирант,

Международный Банковский

Институт, Санкт–Петербург

Аннотация

В статье разработана адаптированная к современным условиям развития строительного рынка программная процедура имитационного системно–динамического моделирования, основанная на количественных и качественных характеристиках функционирования и развития операторов строительного рынка, интегрированная в структуру оценки эффективности маркетинговой деятельности в соответствии с ресурсной базой предприятий строительной отрасли. Значительное внимание уделено специфике строительной отрасли и влиянию различных рискообразующих факторов на деятельность организаций этой отрасли экономики.

Ключевые слова:

Строительный рынок, имитационное моделирование, взаимодействие, системно–динамическая модель, конкурентоспособный потенциал, позиционирование, маркетинговая стратегия.

ВВЕДЕНИЕ

Наиболее важное условие для эффективного использования ресурсного потенциала предприятия и, соответственно, полного осуществления конкурентной стратегии в области строительства – это правильное распределение материальных ресурсов во времени. С целью обеспечения обозначенного условия формирования ресурсного потенциала, механизм его использования в строительном предприятии должен приводиться в соответствие с осуществляемой конкурентной стратегией, необходимо установить стратегические ориентиры использования ресурсов, которые будут фиксировать целевое направление первоочередных расходов.

Фактор времени является одним из наиболее важных конкурентных факторов и проявляется в следующих основных отраслях:

1. экономия времени (сокращение продолжительности всех процессов);
2. пунктуальность (соблюдение сроков);
3. временная гибкость (реорганизация существующих процессов);

4. новизна (разработка новой продукции и технологий).

Строительные предприятия, которые приняли фактор времени как основное конкурентное преимущество перед конкурентами, стремятся организовать свою деятельность в рамках комплексных инвестиционных проектов, которые охватывают ряд планируемых, контролируемых и управляемых мероприятий, осуществление которых в перспективе ведет к достижению поставленных предприятием целей.

Функционально–аддитивную сумму ресурсов обеспечивает выбор целевого рынка, планирование сегментации рынка, позиционирование товара в целевом сегменте. Создание конкурентных преимуществ на рынке характеризует рыночный потенциал как структурный элемент потенциала. Под этим понятием объединяются не только ресурсы предприятий, взаимодействующие с системой управления, но и управленческие методы, использование которых позволяет наиболее эффективно реализовать строительным предприятиям выгодные рыночные возможности.

Исходя из этих позиций, необходимо в процессе разработки маркетинговой стратегии строительной компании проводить:

- ◆ оценку рыночного потенциала строительной фирмы, оценку возможностей и имеющихся ресурсов для достижения общих целей;
- ◆ анализ внутренних факторов, которые обеспечивают рост и укрепление конкурентных позиций предприятия на рынке: коммерческих, технологических, социальных;
- ◆ анализ внешних факторов, которые требуют принятия мер, направленных на приспособление к изменившимся условиям рынка;
- ◆ оценку альтернативных направлений деятельности строительной компании и выбор оптимальных вариантов для достижения поставленных целей;
- ◆ принятие решений, взятых за основу при разработке долгосрочных планов функционирования и развития строительного предприятия.

Постановка задачи. Теоретические и методические аспекты ресурсообеспечения, ресурсного потенциала, качества ресурсов в системе строительного комплекса исследованы такими российскими учеными, как Ю. Авдеев, А. Асаул, А. Брехман, В. Бузирев, А. Горбунов, П. Грабовой Г. Дроздов, В. Заренков, М. Каменецкий, А. Ларионов, И. Яськова и др. Следует отметить, что проблемам системного подхода к формированию и реализации ресурсного потенциала строительных организаций и строительного комплекса в целом уделено крайне мало внимания.

Стабильность конкурентных преимуществ строительной компании можно обеспечить с помощью создания ощутимых отличительных особенностей строительной продукции для определенного рыночного сегмента. Создание отличительных особенностей строительной продукции компании необходимо целесообразно реализовать с использованием возможностей маркетинг-микса – это наиболее общепринятый маркетинговый подход, и наиболее простой, поскольку не требует досконального понимания методов предложения аналогичной продукции конкурентов, а характеризует только восприятие собственной позиции компании на рынке. В процессе выбора маркетинговой стратегии развития строительной фирмы маркетологи предлагают руководствоваться системой объективных предпосылок формирования базовых стратегий, поскольку потенциал зависит не только от рациональной организации производства, снижения затрат, эффективности использования ресурсов, роста производительности труда и других организационных и производственных факторов, а, прежде всего, от способностей менеджмента компании приспособиться к требованиям внешней среды, в том числе к потребительским запросам, товарной конкуренции, каналам распределения и товародвижения, с первых шагов ориентируя про-

изводственную деятельность строительной фирмы на собственного конечного потенциального потребителя.

Практическая основа формирования любой маркетинговой стратегии строительной компании – проведение комплексного исследования регионального рынка, а том числе изучение рыночных потребностей строительной продукции и установившихся требований к ее потребительским свойствам; определение уровня конкурентоспособности строительной продукции; полный анализ рыночной сегментации и выявление тех сегментов рынка, которые наиболее полно соответствуют профилю продукции фирмы; изучение предпринимательской структуры рынка, конкурентных позиций, проведение соответствующих маркетинговых исследований, касающихся положения компаний-конкурентов; исследование форм и методов сбыта; определение социально-психологических особенностей потенциальных клиентов.

В пределах маркетинговой стратегии классически принято рассматривать три основных разновидности потенциальных возможностей роста строительной фирмы:

1. полное проникновение на рынок, в случае если емкость рынка по предлагаемой фирмой строительной продукции большая, а производственные возможности строительной компании практически отсутствуют;
2. расширение границ рынка с помощью внедрения существующего товара фирмы на новые рынки, для этого от строительной компании требуются серьезные маркетинговые усилия и высокая готовность участия в сильной конкурентной борьбе;
3. совершенствование товара компании, что выражается в стремлении строительной фирмы увеличить объемы сбыта за счет создания новых или усовершенствования уже имеющихся товаров для имеющихся рынков (например, смена районного расположения, планирование и комфортность предлагаемого жилья).

Самая высокая возможность для быстрого роста строительной фирмы существует при выходе на новый рынок, особенно если выводить на него принципиально новую продукцию (например, усовершенствованные технологии и строительные материалы, ранее не использовавшиеся), а также осуществлять работы "по заказу", что часто используется в строительстве, особенно при возведении капитальных объектов и освоении крупных инвестиционных проектов.

Результаты. Представленная в работе [10] процедура формирования маркетинговой стратегии строительной компании имеет следующие положительные черты: учитывает весь спектр маркетинговых факторов, отражает общепринятую структуру форматирования маркетинговых мероприятий (сегментирование, позиционирование, стратегическое планирование и др.). Кроме того, автор опирается на комплекс портфельных решений по мак-

росегментам жилищного строительства, что вполне соответствует стратегическому характеру системы маркетинговых решений. В качестве определенных недостатков надо указать на сложный характер взаимосвязей между элементами модели разработки стратегии, отсутствие этапизации и конкретизации по характеру принимаемых решений (стратегические тактические, оперативные). Автор представляет модель как универсальный инструмент разработки стратегии, но не учитывает специфику других сегментов строительного рынка (промышленное, гостиничное строительство и т.д.), а также не замыкает цикл принятия решений процедурами контроля.

С целью преодоления указанных недостатков, мы предлагаем авторский подход к формированию маркетинговой стратегии развития предприятий строительной отрасли, основанной на системе принятия маркетинговых решений, которые ставят целью конкретизировать вектор развития строительного предприятия с учетом динамических характеристик строительного рынка и оценить эффективность маркетинговых решений исходя из задач роста потенциала строительных организаций (рис. 1).

Процедура представлена в системе четырех блоков принятия маркетинговых решений – целевой, диагностической по результатам исследований внутренней и внешней среды, а также блок реализации маркетинговых мероприятий с учетом динамики изменений в рыночном окружении. Дальнейшее исследование в полном объеме раскрывает указанные этапы. Центральным элементом представленной процедуры выступает ориентация на развитие – в этом смысле ставятся цели и задачи, контролируется характер их достижения. Эта особенность процедуры позволяет преодолеть основные недостатки существующих технологии разработки и реализации – ориентация исключительно на параметры роста и накопления ресурсов.

Важным элементом процедуры выступает конкурентный аспект процесса реализации стратегии. С одной стороны оценка маркетингового потенциала позволяет повысить уровень конкурентных преимуществ, а с другой сформировать собственную систему (модель) управления конкурентоспособностью строительных организаций, которая позволяет скорректировать вектор развития под влиянием конкурентной динамики.

Завершающим этапом выступает реализация маркетинговых решений на основе динамической оценки эффективности маркетинговой деятельности, что логично дополняет комплексную систему экономических показателей разработанную на принципах сбалансированности (ССП) и результатов анализа параметров строительного рынка в направлениях "развитие" и "функционирование". Строительная отрасль очень сложный объект апробации

предложенной процедуры. Деятельность операторов строительного кластера подробно исследована в работах Кузнецова В.Г. [9, с. 43–47]. Она не может получить характер универсальной, должна учитывать межотраслевые связи, специфику строительного комплекса как очень сложной системы. Именно поэтому считаем необходимым использовать инструменты кластерного анализа операторов рынка по количеству охватываемых ими микросегментов. Это позволит выбрать некоторые из них для дальнейших исследований, упростит процесс разработки рекомендаций по реализации стратегий развития.

Решение этих проблем объективно нуждается в высоком уровне конкурентоспособности строительной компании, чтобы осуществлялось эффективное управление всеми имеющимися в распоряжении фирмы ресурсами и компетенциями. Это позволит сформулировать четкие стратегические задачи упрочнения рыночных позиций строительных предприятий, что представлено в табл. 1.

Конкурентоспособность строительных компаний в основном характеризуется уровнем качества возводимых объектов и эффективностью их функционирования. Наиболее высокое влияние на конкурентоспособность строительных компаний имеют такие показатели, как основной капитал и ресурсоемкость производства. Также важным фактором в конкурентной рыночной борьбе за потенциального потребителя является уровень конкурентоспособного потенциала компаний на рынке. На мой взгляд, конкурентоспособный потенциал строительного предприятия является обобщающей характеристикой эффективности его функционирования.

Выступая в единстве пространственных и временных характеристик, конкурентоспособный потенциал концентрирует в себе одновременно три уровня связей и отношений:

1. Совокупность свойств, которые были накоплены строительной компанией в процессе становления, что характеризует способность к функционированию и развитию;
2. Использование возможностей строительной компании, что позволяет провести различия между реализованными и нереализованными возможностями (резервами);
3. Ориентированность на развитие, в процессе реализации которого строительная компания получает новые силы и способности.

Выбирая методы управления конкурентным потенциалом, руководство строительной компании должно реально оценивать свое влияние на существующий рыночный потенциал. В этом случае, в задачи управления входит обеспечение процесса формирования потенциала с четкой ориентацией на рыночную ситуацию, руководствуясь принципом кастомизации, что позволяет достичь

Таблица 1.

Стратегические задачи упрочнения рыночных позиций строительных предприятий.

Задача	Базовые конкурентные стратегии		
	Снижение расходов, гибкая ценовая политика	Повышение качества продукции	Обеспечение отличительных преимуществ строительной продукции
Эффективное использование конкурентоспособного потенциала компании, в том числе:	+	+	+
- за счет обновления технологий и оборудования;		+	+
- за счет обеспечения рационального рыночного ассортимента	+	+	+
- за счет освоения новых моделей продукции;		+	+
- за счет развития сбытовой сети и методов реализации продукции;	+		
- за счет повышения квалификации персонала компании;	+	+	+
- за счет использования сырья и комплектующих мирового качества;		+	+
- за счет усовершенствования управления производством.	+	+	+

Составлено автором по результатам исследования [10].

При формировании маркетинговой стратегии строительной компании необходимо использовать такие тактические приемы рыночного позиционирования:

1. Основанное на потребительских предпочтениях.
2. Основанное на расширении круга потенциальных покупателей каждого вида строительной продукции.
3. Основанное на престижности предлагаемого товара.
4. Основанное на учете слабых и сильных сторон конкурентов.

Согласно задач данного исследования ориентация на развитие предприятий строительной отрасли предусматривает динамические исследования как внутренних, так и внешних переменных формирования потенциала предприятия. Нам видится, что наиболее приемлемым подходом, который исследует динамичный характер процессов и изменений является имитационное моделирование.

Определим метод имитационного моделирования в самом общем виде как экспериментальный метод исследования реальной системы по ее имитационной модели, соединяющей особенности экспериментального подхода и специфических условий использования вычислительной техники. В этом определении подчеркивается, что имитационное моделирование является машинным методом моделирования, которое собственно без ЭВМ никогда не существовало, и только развитие информационных технологий привело к становлению этого вида ком-

пьютерного моделирования. В этом определении также акцентируется внимание на экспериментальной природе имитации, применяется имитационный метод исследования (осуществляется экспериментирование с моделью). Действительно, в имитационном моделировании важную роль играет не только проведение, но и планирование эксперимента на модели.

Отличительной особенностью метода имитационного моделирования является возможность описания и воспроизведения взаимодействия между различными элементами системы. Таким образом, чтобы составить имитационную модель, надо: представить реальную систему (процесс), как совокупность взаимодействующих элементов (рабочая гипотеза) алгоритмически описать функционирование отдельных элементов (описание переменных модели); описать процесс взаимодействия различных элементов между собой и с внешней средой (реализация в среде Powersim).

Ключевым моментом в имитационном моделировании является выделение и описание состояний системы. Система характеризуется набором переменных состояний, каждая комбинация которых описывает конкретное состояние. Итак, путем изменения значений этих переменных можно имитировать переход системы из одного состояния в другое. Таким образом, имитационное моделирование – это представление динамического поведения системы посредством продвижения ее от одного со-

Первый подход, основанный на экспертной оценке выполнения на предприятии таких функций, как сегментирование рынка и выбор целевых сегментов, позиционирование товара, разработка эффективных товарного ассортимента, вывод на рынок новых товаров, осуществление гибкой ценовой политики, выбор эффективных каналов сбыта и организация сбытовой деятельности, осуществления эффективной коммуникационной деятельности (подробно описано в [11]).

Второй подход хорошо изложен в трудах В.П. Савчука, который утверждает, что в современных условиях в качестве универсального показателя эффективности деятельности компании должна выступать стоимость бизнеса, как результирующий измеритель богатства владельца [12]. Исследователь считает, что именно этот критерий должен лежать в основе при оценке, как маркетинговой стратегии компании в целом, так и отдельных маркетинговых программ.

Влияние маркетинговых программ является двойственным: с одной стороны, маркетинговые программы призваны повысить текущую прибыль компании, а с другой они способствуют укреплению имиджа фирмы и, следовательно, создают определенный интегральный эффект, который длится в течение нескольких лет.

В рамках данной методологии критерии эффективности маркетинговых программ (и, следовательно, значение добавленной стоимости бизнеса) зависит от четырех финансовых факторов:

- а) объемов ожидаемых денежных потоков;
- б) периода их генерации; в) стабильности;
- г) сопряженных с ними рисков.

Еще одним важным моментом, который отмечает В.П. Савчук, является оценка эффективности маркетинговых программ, основанная на ключевых показателях маркетинговой деятельности, к которым относятся следующие: относительное удовольствие, привязанность, доступность, относительная цена, относительное воспринимаемое качество. Эта концепция выходит из общего подхода KPI (Key Performance Indicators – ключевые показатели деятельности).

Логично сочетая позиции различных исследователей по двум подходам, мы предлагаем собственную гипотезу о составляющих оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятий строительной отрасли.

Гипотеза о взаимодействии факторов, влияющих на уровень эффективности маркетинговой деятельности, возможности ресурсного характера производства приведены на **рис. 3**.

ВЫВОДЫ

Имитационное моделирование традиционно находит применение в экономических исследованиях: моделировании производственных систем и логистических процессов, маркетинга, моделировании бизнес-процессов; в социально-экономических исследованиях: моделировании экономических реформ, региональных процессов, социологии и политологии; моделировании транспортных, информационных и телекоммуникационных систем, наконец, глобальном моделировании мировых процессов.

Метод имитационного моделирования позволяет решать задачи исключительной сложности, обеспечивает

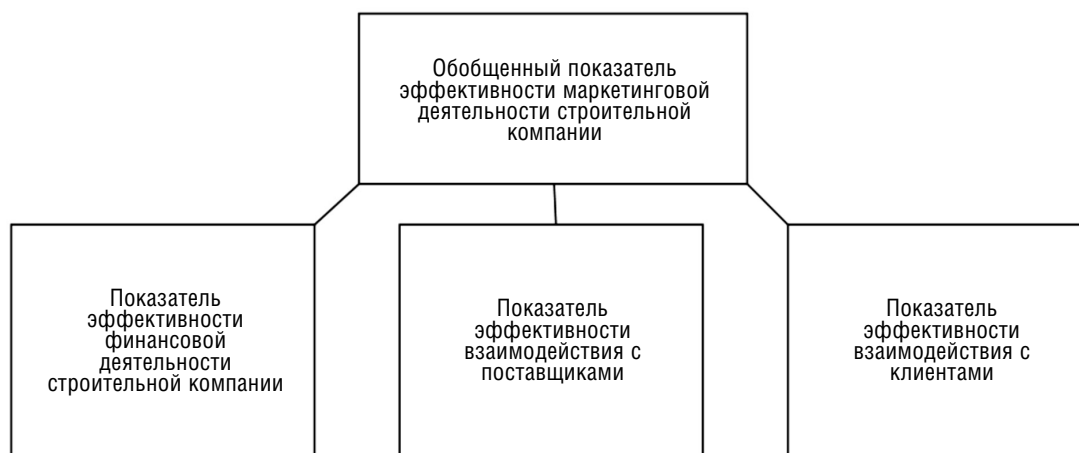


Рисунок 3. Гипотеза о взаимодействии факторов в модели оценки эффективности маркетинговой деятельности.

имитацию любых сложных и разнообразных процессов, с большим количеством элементов, отдельные функциональные зависимости в таких моделях могут описываться достаточно громоздкими математическими соотно-

шениями. Поэтому имитационное моделирование эффективно используется в задачах исследования систем со сложной структурой с целью решения конкретных проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анин В.И. Оптимизация стратегий строительной организации в рыночных условиях: монография / В.И. Анин. – К.: "Ратибор", 2004. – 242 с.
2. Ваниева Э. А. Тенденции развития строительной отрасли Украины / Э. А. Ваниева // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. Выпуск 19. Экон. науки. – Симферополь: НИЦ КИПУ, 2009. – С. 39–45.
3. Гусева М.Н. Управление обеспечением конкурентоспособности предпринимательский структур в строительстве: монография / М.Н. Гусева. – М.: Архитектура–С, 2011 – 400 с.
4. Коваленко, М. А. Управление инновационным развитием регионального строительного комплекса / М.А. Коваленко, В.Я. Проценко // Сборник научных трудов Черкасского государственного университета. Серия: экономические науки. Выпуск 15. – Черкассы: ЧГТУ, 2005. – С. 114–118.
5. Пинда Ю.В. Направления повышения уровня конкурентоспособности строительного комплекса региона в условиях открытой экономики / Ю.В. Пинда // Вестник Львовского государственной финансовой академии Львов. – 2007. – № 12 – С. 170–176.
6. Подольский, Р.Ю. Оценка влияния факторов внешней среды на деятельность строительных организаций / Р.Ю. Подольский, В. Кузнецов // Вестник Тернопольской академии народного хозяйства. – Тернополь: Издательство ТАНГ "Наукова думка". – Вып. № 5. – 2002. – С.125–128.
7. Чечетова, Н.Ф. Тенденции финансового состояния строительных предприятий региона / Н.Ф. Чечетова, И. Кизилов // Коммунальное хозяйство городов: науч.–техн. сб. – Вып.37. – Серия: Экономические науки. – М.: Техника, 2002. – С. 43–46.
8. Феклистов И.И. Организационно–инновационные основы формирования ресурсного потенциала в строительном комплексе / И.И. Феклистов. – СПб.: Изд-во "Политехника–сервис", 2006. – 325 с.
9. Кузнецов В.Г. Концепция стратегического маркетинга в управлении строительным комплексом региона / В. Кузнецов, А.В. Таранич // Прометей: регион. сб. науч. работ по экономике; ДЭГИ, Институт экономики промышленности НАН Украины. – Донецк, 2011. – Вып. 3 (33) .– С. 43–47.
10. Кунниева З.А. Проблемы оптимального стратегического управления развития строительных предприятий // Региональный вестник молодых ученых. – 2009. – №1 (17). – С.35–37.
11. Савчук В.П. Как измерить эффективность маркетинга, или "финансы маркетинга". // Консалтинговая компания "Стратегический партнер". – Режим доступа: <http://s-p.com.ua/biblio/?cat=2&bid=41>.
12. Яшева Г.А. Эффективность маркетинга: методика, оценки и результаты // Витеб. гос. тех. ун-т, каф. коммерческой деятельности. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/practical/2003-08/02.shtml/> Статья поступила в редакцию 25.02.2012 г.

© А.А. Акимова, [akimana1906@gmail.com], Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РОСТ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCING THE GROWTH OF POPULATION INCOME IN THE RUSSIAN REGIONS

V. Zaernyuk
V. Shenderov
Yu. Zabaykin
M. Kostin

Annotation

In connection with the crisis processes observed in the world and the national economy, the problem of the standard of living of the population, assessing the factors that affect the income of the population, have not only scientific but also practical significance, has recently acquired a particular urgency. In the article, based on the correlation–regression analysis, the key factors determining the greatest impact on the incomes of the population in the context of the Russian regions were investigated and identified. As independent variables, the impact of the gross regional product, investment in fixed assets, the population, the average annual number of employed in the economy, consumer spending per capita on average, fixed assets in the regional economy, agricultural output, the introduction of the total area of residential buildings, turnover of retail trade, financial performance of organizations. The sampled sample is represented by fifty–five Russian regions. The quantitative dependence of the monetary incomes of the population in the context of the federal districts of the Russian Federation is revealed.

Keywords: population incomes, forecast model, correlation analysis.

Заернюк Виктор Макарович
Д.э.н., доцент, Российский государственный
геологоразведочный университет
им. Серго Орджоникидзе
Шендеров Владимир Исаакович
К.т.н., Российский государственный
геологоразведочный университет
им. Серго Орджоникидзе
Забайкин Юрий Васильевич
К.э.н., доцент, Российский государственный
геологоразведочный университет
им. Серго Орджоникидзе
Костин Михаил Петрович
К.э.н., Московский государственный
университет технологий и управления
им. К.Г. Разумовского

Аннотация

В связи с кризисными процессами, наблюдаемыми в мировой и отечественной экономике, проблема, касающаяся уровня жизни населения, оценки факторов, влияющих на получение населением доходов, имеют не только научную, но и практическую значимость, приобретает в последнее время особую актуальность. В статье на основе корреляционно–регрессионного анализа исследованы и выявлены ключевые факторы, обуславливающие наибольшее влияние на доходы населения в разрезе российских регионов. В качестве независимых переменных рассматривалось влияние валового регионального продукта, инвестиции в основной капитал, численности населения, среднегодовой численности занятых в экономике, потребительские расходы в среднем на душу населения, основных фондов в экономике региона, продукции сельского хозяйства, ввода в действие общей площади жилых домов, оборота розничной торговли, финансовых результатов деятельности организаций. Исследуемая выборка представлена пятидесятью пятью российскими регионами. Выявлена количественная зависимость денежных доходов населения в разрезе федеральных округов Российской Федерации.

Ключевые слова:

Доходы населения, прогнозная модель, корреляционный анализ.

Методология

Оценка проводилась методом наименьших квадратов. Проведена проверка набора данных на мультиколлинеарность, проверка однородности данных с помощью теста Чоу, проверка на гомоскедастичность на основе тестов Гольдфелда – Куандта, Бреуша – Пагана и Уайта.

Результаты исследования.

При проверке исходного набора наблюдения на мультиколлинеарность установлена сильная линейная зависимость между факторными переменными, которая была устранена в ходе анализа корреляционной матрицы.

В результате исследования можно утверждать, что доходы населения тесно зависят от численности населения и уровня потребительских расходов.

Статистическая оценка полученного уравнения по отмеченным тестам позволяет с уверенностью на 95 % утверждать о том, что полученная прогнозная модель является статистически значимой, что дает авторам основание рекомендовать её для использования в практике прогнозирования.

Переход к рыночным отношениям в России сильно обострил проблемы распределения доходов. Реализация шоковых экономических реформ спровоцировала крупномасштабные глубокие изменения в национальной экономике.

Поэтому в настоящее время исследования авторитетных ученых 1,2,3,4,5,7, касающиеся уровня жизни населения в целом, и в частности, его доходов и факторов, на них влияющих, имеют не только научную, но и особую практическую значимость. Актуальность данной темы можно выразить одним словосочетанием – "рыночная система" Б. И действительно, сейчас, когда человечество находится в XXI веке, нельзя недооценивать значение доходов населения. Конечно же, в более раннее время люди тоже думали о своём благосостоянии, но сейчас этот вопрос стоит как никогда остро. Дело в том, что в последнее десятилетие наша страна вступила в последнюю, заключительную фазу рыночных преобразований. Всё это сказывается на уровне жизни населения, на их доходах и расходах.

Существующее в данный момент неравенство полученных доходов и заработной платы типично для всех современных государств, вне зависимости от уровня благосостояния их населения. Одним из самых значимых последствий экономических преобразований в нашей стране явилось изменение модели распределения доходов между разными категориями населения.

Доходы населения могут меняться под воздействием довольно большого количества факторов: социально-политических, демографических, профессиональных, статусных, экономических, географических и других. Так, доход любого человека зависит, в первую очередь, от социальных факторов. Власть и имеет возможность определять направление социальных программ, порядок получения доходов в рамках определенной экономической стратегии.

В настоящей работе рассмотрим пример построения эконометрической модели социальных процессов и ее анализ. Будем исследовать зависимость одного из основных социальных показателей – "среднедушевые доходы населения" в зависимости от ряда факторов, ха-

рактеризующих уровень социально-экономического развития в регионе.

Основные источники доходов населения могут быть представлены:

- ◆ факторными доходами (заработной платой);
- ◆ доходами от собственности (арендной платой, процентами, дивидендами);
- ◆ доходами от предпринимательской деятельности (прибылью);
- ◆ трансфертными платежами (получение пенсий, пособий, стипендий и т. д.);
- ◆ другими поступлениями (страховыми возмещениями, доходами от продажи иностранной валюты и пр.).

Исследование проводилось на базе статистических данных Росстата 8. Для анализа были доступны наблюдения официальной статистики по 82 российским регионам за 2015 г. В основу формирования рабочей выборки для целей анализа авторами приняты следующие соображения. Прежде всего, выборка среднедушевых доходов населения должна, с одной стороны, быть достаточно представительной, с другой – не содержать регионы с малыми доходами. Кроме того, представляется нецелесообразным включение в состав выборки рассматриваемый показатель по крупным регионам, таким как Москва, Московская область, Санкт-Петербург и другие, так как их присутствие в выборке, по нашему убеждению, исказит основные результаты анализа. На наш взгляд, следует рассмотреть 55 российских регионов со среднедушевыми доходами населения в диапазоне начиная от 16,1 тыс. рублей в месяц и выше.

В качестве результирующего показателя рассмотрим "Y" – Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.

Для анализа зависимости между среднедушевыми денежными доходами и основными макроэкономическими показателями в российских регионах были отображены объясняющие переменные:

- X₁ – Численность населения, тыс. человек;
- X₂ – Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. человек;
- X₃ – Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.;
- X₄ – Валовой региональный продукт, млн. руб.;
- X₅ – Основные фонды в экономике, млн. руб.;
- X₆ – Продукция сельского хозяйства, млн. руб.;
- X₇ – Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. м²;
- X₈ – Оборот розничной торговли, млн. руб.;
- X₉ – Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, млн. руб.;
- X₁₀ – Инвестиции в основной капитал, млн. руб.

КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Вычислим матрицу парных корреляций с помощью инструментария пакета Excel "Анализ данных – Корреляция". Значимость коэффициентов корреляции определяем по критерию Стьюдента. Для уровня значимости $\alpha=0,05$ критическое значение коэффициентов корреляции по модулю составляет 0,266.

Из табл. 1 видно, что доходы населения имеет значимую при уровне значимости $\alpha=0,05$ линейную зависимость с X_3, X_5 и X_{10} . С факторами $X_1, X_2, X_4, X_6, X_7, X_8, X_9$ связь не значима.

Проведем первичный анализ исходных данных на присутствие в экзогенных переменных модели мультиколлинеарности. Для этого в табл. 2 найдем близкие по модулю к единице коэффициенты корреляции между объясняющими переменными

$$\left(|r_{x_i, x_j}| > 0.7 \right).$$

Таблица 1.

Корреляционная таблица.

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀
Y	1,000	-0,242	0,185	0,924	0,256	0,372	-0,255	-0,248	-0,049	-0,069	0,314
X ₁	-0,242	1,000	0,974	-0,093	0,728	0,566	0,653	0,805	0,953	0,210	0,669
X ₂	0,185	0,974	1,000	-0,034	0,790	0,618	0,637	0,762	0,930	0,240	0,677
X ₃	0,924	-0,093	-0,034	1,000	0,346	0,433	-0,102	-0,103	0,150	-0,031	0,397
X ₄	0,256	0,728	0,790	0,346	1,000	0,887	-0,102	0,633	0,760	0,372	0,887
X ₅	0,372	0,566	0,618	0,433	0,887	1,000	0,242	0,429	0,429	0,233	0,866
X ₆	-0,255	0,653	0,637	-0,102	0,455	0,242	1,000	0,429	0,646	0,492	0,378
X ₇	-0,248	0,805	0,762	-0,103	0,633	0,429	0,671	1,000	0,793	0,241	0,556
X ₈	-0,049	0,953	0,930	0,150	0,760	0,610	0,646	0,793	1,000	0,187	0,722
X ₉	-0,069	0,210	0,240	-0,031	0,372	0,233	0,492	0,241	0,187	1,000	0,204
X ₁₀	0,314	0,669	0,677	0,397	0,887	0,866	0,378	0,556	0,722	0,204	1,000

Таблица 2.

Корреляционная таблица R.

	X ₁	X ₃	X ₅	X ₆	X ₁₀
X ₁	1,000	-0,093	0,566	0,653	0,210
X ₃	-0,093	1,000	0,433	-0,102	-0,031
X ₅	0,566	0,433	1,000	0,242	0,233
X ₆	0,653	-0,102	0,242	1,000	0,492
X ₁₀	0,210	-0,031	0,233	0,492	1,000

Если такие присутствуют, то из двух переменных, которым соответствует данный коэффициент корреляции, оставим ту, которая имеет наибольшую связь с резуль- тативным показателем "Y":

Исходя из этого, получим набор независимых пере- менных (X₁, X₃, X₅, X₆, X₉) в линейной модели множествен- ной регрессии будет отсутствовать мультиколлинеар- ность, что даст более достоверные результаты, и при этом сохранится максимальная зависимость результи- рующего фактора от объясняемых переменных.

Проверка набора данных на мультиколлинеарность

Проверка мультиколлинеарности факторов может быть проведена методом испытания гипотезы о незави- симости переменных H₀:

$$Det |R| = 1.$$

Определитель DetR=0156. Считаем статистику:

$$\begin{aligned} \chi^2_{факт} &= \left[n - 1 - \frac{1}{6} \cdot (2 \cdot m + 5) \lg DetR \right] = \\ &= \left[55 - 1 - \frac{1}{6} \cdot (2 \cdot 5 + 5) \lg 0,156 \right] = 56,02 \\ \chi^2_{табл} \left(0,95; \frac{1}{2} \cdot n \cdot (n-1) \right) &= \\ &= \chi^2_{табл} \left(0,95; \frac{1}{2} \cdot 55 \cdot (55-1) \right) = 1396,51 \\ \chi^2_{факт} &< \chi^2_{табл} \end{aligned}$$

Гипотеза H_0 принимается. Это означает, что $|Det| R|$ близок к единице и недиагональные ненулевые коэффициенты корреляции не оказывают влияние на коллинеарность факторов. То есть мультиколлинеарность можно считать недоказанной.

Линейное регрессионное уравнение

Для построения линейного регрессионного уравнения используем инструментарий Анализ данных – Регрессия.

Регрессионный анализ по пяти факторам.

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,944
R-квадрат	0,891
Нормированный R-квадрат	0,880
Стандартная ошибка	1831,843
Наблюдения	55,000

Дисперсионный анализ					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	5,000	1349889625,322	269977925,064	80,455*	0,000
Остаток	49,000	164426844,183	3355649,881		
<i>Итого</i>	54,000	1514316469,505			

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>
<i>Y-перес.</i>	3282,720	1512,081	2,171*	0,035	244,079	6321,360
X_1	-1,355	0,646	-2,099*	0,041	-2,652	-0,058
X_3	1,278	0,091	14,032*	0,000	1,095	1,461
X_5	0,001	0,001	1,685	0,098	0,000	0,002
X_6	-0,012	0,010	-1,117	0,269	-0,032	0,009
X_9	0,001	0,007	0,125	0,901	-0,013	0,015

Значимо при $\alpha = 0,05$

Уравнение множественной регрессии:

$$\hat{Y} = 3282,720 - 1,355 X_1 + 1,278 X_3 + 0,001 X_5 - 0,012 X_6 + 0,001 X_9$$

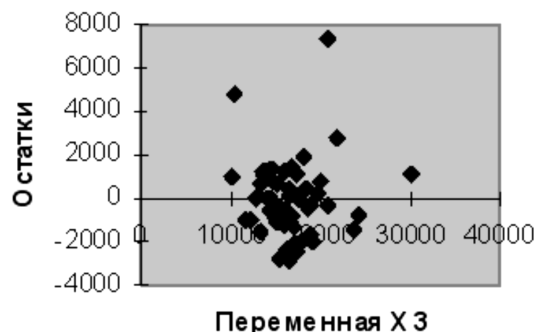


Рисунок 1/1. Графики подбора по переменным X_1, X_3

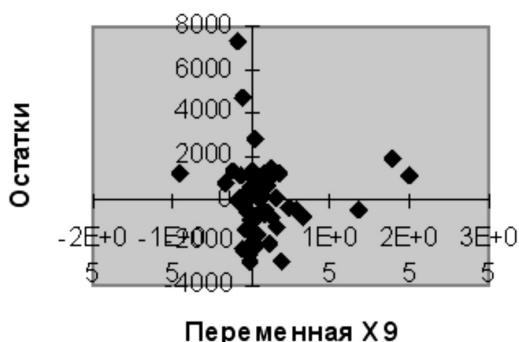
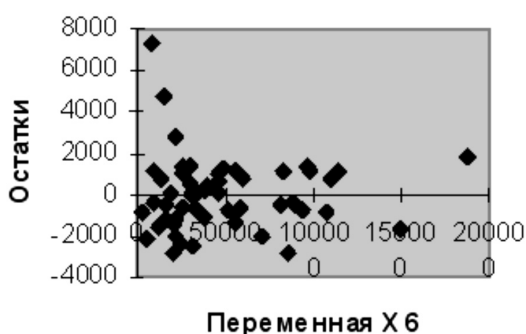
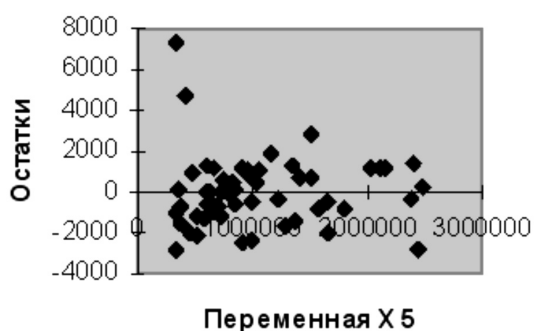


Рисунок 1/2. Графики подбора по переменным X_5 , X_6 , X_9

Интерпретация коэффициентов регрессии

- ◆ Коэффициент при переменной X_1 , показывает, что при увеличении численности населения на 1 тыс. чел. доходы в среднем снижаются на 1,355 руб.
- ◆ Коэффициент при переменной X_3 , показывает, что при увеличении потребительских расходов в расчете на душу населения на 1 руб. среднедушевые доходы в среднем увеличиваются на 1,278 руб.
- ◆ Коэффициент при переменной X_3 , показывает, что при увеличении основных фондов на 1 млн. руб. среднедушевые доходы в среднем увеличиваются на 0,001 руб.
- ◆ Коэффициент при переменной X_3 , показывает, что при увеличении продукции сельского хозяйства на 1 млн. руб. среднедушевые доходы в среднем снижаются на 0,012 руб.

◆ Коэффициент при переменной X_3 , показывает, что при увеличении сальдированного финансового результата деятельности организаций на 1 млн. руб. среднедушевые доходы в среднем увеличиваются на 0,001 руб.

Из приведенных данных видно, что при $\alpha = 0,05$ только коэффициенты регрессии по объясняющим переменным X_1 и X_3 статистически значимы. Остальные коэффициенты при $\alpha = 0,05$ не значимы.

Коэффициент детерминации равен:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum (Y_t - \hat{Y}_t)^2}{\sum (Y_t - \bar{Y})^2} = 1 - \frac{164426844,183}{1514316469,505} = 0,891$$

Следовательно, в 89,1% случаев изменение доходов связано с учтенными модели факторами.

Индекс корреляции данного регрессионного уравнения составляет

$$R = \sqrt{R^2} = \sqrt{0,891} = 0,944,$$

следовательно, связь между рассматриваемыми показателями тесная.

Оценим надежность производственной функции по критерию Фишера:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m} = \frac{0,891}{1 - 0,891} \cdot \frac{55 - 5 - 1}{5} = 80,455$$

Поскольку

$$F > F_{кр} (5; 55; 0,05) = 2,40,$$

то можно сказать, что построенное регрессионное уравнение адекватно и статистически надежно.

Скорректированный коэффициент детерминации равен:

$$\hat{R}^2 = 1 - (1 - 0,891) \frac{55 - 1}{55 - 5 - 1} = 0,880.$$

Высокое значение скорректированного коэффициента детерминации говорит о хорошем качестве модели.

Проверка на однородность данных

Тест Чоу

Отсортируем исходные данные по возрастанию Y переменной Y , используя метод наименьших квадратов, построим модель по данным выборки, содержащей 55 наблюдений, и найдем для нее ESS_R .

$$\tilde{Y} = 1966,189 - 1,162X_1 + 1,380X_3,$$

$$ESS_R = 185\,216\,776,18.$$

Далее принятую в расчет выборку наблюдений разбиваем на две подвыборки и строим для каждой из них линейные регрессии, определяя при этом величины суммы квадратов отклонений значений Y_i от регрессионных значений

$$\hat{Y}_i, ESS_1, \tilde{Y},$$

ESS_1 и, соответственно ESS_2 .

Для первой выборки:

$$\tilde{Y} = 10543,181 + 0,045X_1 + 0,643X_3,$$

$$ESS_1 = 30752641,840.$$

Для второй выборки:

$$\tilde{Y} = 756,207 - 1,446X_1 + 1,478X_3,$$

$$ESS_2 = 88800322,542.$$

$$ESS_{UR} = ESS_1 + ESS_2 = 119\,552\,964,38.$$

Вычислим F – статистику:

$$F = \frac{(ESS_R - ESS_{UR}) / (k + 1)}{ESS_{UR} / (m + n - 2k - 2)}$$

$$F = \frac{(185\,216\,776,18 - 119\,552\,964,38) / 3}{(119\,552\,964,38) / (50 - 2 \cdot 2 - 2)} = 8,06$$

Найдем критическую точку распределения Фишера исходя из выбранного уровня значимости α .

$$F_c(3, 50 - 2 \cdot 2 - 2) = 2,82.$$

Поскольку $F > F_c$, то отвергаем гипотезу об однородности данных. Следовательно следует рассматривать две выборки раздельно.

$$\tilde{Y} = 10543,181 + 0,045X_1 + 0,643X_3:$$

По первой выборке модель имеет вид:

Таким образом, для регионов с небольшими доходами населения при увеличении численности населения на 1 тыс. чел. среднедушевые доходы в среднем увеличивается на 0,045 руб., а переменной X_3 на 1 руб. – среднедушевые доходы в среднем увеличиваются на 0,643 руб.

По второй выборке модель имеет вид:

$$\tilde{Y} = 756,207 - 1,446X_1 + 1,478X_3:$$

Получается, что для регионов с большими доходами населения при увеличении численности населения на 1 тыс. чел. среднедушевые доходы в среднем снижаются на 1,446 руб., а при увеличении переменной X_3 1 руб. среднедушевые доходы в среднем увеличиваются на 1,478 руб.

Таким образом, чем больше доходы населения, тем сильнее снижаются доходы при росте населения и тем быстрее растут доходы при росте потребительских расходов.

Проверка на гомоскедастичность

Проведем проверку по тесту Гольдфелда – Куандта. Для этого упорядочим все переменные Y по возрастанию факторов x_1 и x_3 .

По переменной x_1 :

В результате получены две совокупности с малыми и большими значениями x_1 . По каждой совокупности выполним расчет регрессии и рассчитаем сумму квадратов отклонений. Найдем отношение полученных остаточных сумм квадратов (в числителе должна быть большая сумма):

$$F = 1,645.$$

Вывод о наличии гомоскедастичности остатков можно сделать с помощью F -критерия Фишера при уровне значимости $\alpha = 0,05$ с двумя степенями свободы

$$k_1 = k_2 = \frac{n - C - 2 \cdot p}{2} = \frac{55 - 13 - 2 \cdot 3}{2} = 18,$$

где p – число параметров уравнении регрессии:

$$F_{табл}(0,05; 18; 18) = 2,217.$$

Поскольку $F_{табл} > F$ можно отвергнуть наличие гомоскедастичности в остатках регрессии. Исходя из этого в остатках отсутствует гетероскедастичность по переменной x_1 .

По переменной x_3 :

Найдем отношение полученных остаточных сумм квадратов (в числителе должна быть большая сумма):

$$F = 2,646.$$

Аналогично как и по переменной X_1 в условиях когда $F_{табл} < F$ гомоскедастичность в остатках регрессии отвергается. Исходя из этого в остатках отсутствует гетероскедастичность по переменной x_3 .

Проверка по тесту **Бреуша – Пагана**

Находим $e_i^2 / \hat{\delta}^2$,

где $\hat{\delta}^2 = RSS / n$, RSS – сумма квадратов остатков.

Оцениваем вспомогательную линейную регрессию квадратов стандартизированных остатков на константу и фактор x_1 и x_3 , от которых может зависеть дисперсия ошибок:

$$e^2_i / \sigma^2 = \gamma_0 + \gamma_1 x_3$$

Статистика теста рассчитывается как

$$ESS/2 = 5,610/2 = 2,805,$$

где ESS – объяснённая сумма квадратов вспомогательной регрессии.

Данная статистика асимптотически имеет распределение $\chi^2(p)$

где p – количество переменных при $z=1$.

$$\chi^2(p)=3,841$$

Поскольку $2,805 < 3,841$, то остатки гомоскедастичны.

Проверка по тесту Уайта

Построим регрессию:

$$e^2 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_3 + \beta_3 X_1^2 + \beta_4 X_3^2 + \beta_5 X_1 X_3 .$$

LM-статистика для данной регрессии составила:

$$n R^2 = 55 * 0,168 = 9,25.$$

По таблице распределения $\chi^2_{кр}(\alpha; K)$,

где α – уровень значимости.

В нашем случае $\alpha = 0,05$; $K = (k^2 + 3k) / 2$,

где k – это число регрессоров в исходной модели; $k = 2$, следовательно, $K = 7$.

$$\chi^2_{кр} = 14,06.$$

Поскольку

$$nR^2 = 9,25 > \chi^2_{кр}(\alpha; K),$$

То есть основания отклонять гипотезу H_0 об отсутствии гетероскедастичности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе получена эконометрическая модель зависимости социального показателя – доходы населения от различных социально-экономических показателей, характеризующих уровень развития регионов. Осуществлена проверка выполнимости предпосылок гетероскедастичности и мультиколлинеарности, являющихся основными условиями при построении и анализе множественной регрессионной модели.

При проверке исходного набора наблюдения на мультиколлинеарность установлена сильная линейная зависимость между факторными переменными, которая была устранена в ходе анализа корреляционной матрицы. В результате можно отметить, что доходы населения тесно в наибольшей степени зависят от численности населения в регионе и от уровня потребительских расходов, другие факторы, включенные в модель менее значимы.

Представленная в работе методика эконометрического исследования социальных процессов является эффективной и ее можно рекомендовать для использования в аналогичных исследованиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колмаков, И.Б. Инструментальные средства реализации прогноза поляризации денежных доходов населения / И.Б. Колмаков // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития. М., 2016, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. С. 94–101.
2. Овчарова, Л.Н., Попова, Д.О. Доходы и расходы российских домашних хозяйств: что изменилось в массовом стандарте потребления / Л.Н. Овчарова // Мир России: Социология, этнология. – 2013. Т. 22. – № 3. – С. 3–34.
3. Кабашова, Е.В. Статистическое моделирование в исследовании благосостояния населения / Е.В. Кабашова // Современные технологии управления. Сборник трудов. – М.: 2014, МЦНИП. – С. 356–364.
4. Китова О.В., Колмаков И.Б., Доможаков М.В., Кривошеева Я.В., Пеньков И.А. Гибридные распределенные регрессионные интеллектуальные системы прогноза показателей социально-экономического развития России / О.В. Китова // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2017. – № 2 (92). – С. 147–161.
5. Великанова, Т.Б. Средний, медианный и модальный уровень денежных доходов населения в целом по России и по субъектам Российской Федерации / Т.Б. Великанова // – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/bednost/tab/tab-bed1-2-6.htm (дата обращения 29.10.2017).
6. Блищенко, Д.К., Бондаренко, О.В. Дифференциация доходов населения и её влияние на экономику страны / Д.К. Блищенко // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/pdf/3264.pdf> (дата обращения 25.10.2017).
7. Забайкин, Ю.В. Применение экономико-математических методов в производственном планировании / Ю.В. Забайкин // Кант. – 2017. – № 2 (23). – С. 140–147.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. – 2015: Стат. сб. / Росстат. – М.: – 2015. – 1226 с.

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

PROFIT MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: A STRATEGIC APPROACH

I. Klyukin

Annotation

The definition of the economic essence of the concept of "strategic management of the profit of an industrial enterprise" is proposed. The conceptual basis for ensuring effective strategic profit management of industrial enterprises is grounded. A set of basic principles and strategies for managing the profit of an industrial enterprise is presented.

Keywords: profit, strategic profit management, profit quality, strategy, market value of the enterprise, economic development.

Клюкин Илья Николаевич

К.э.н., доцент,

РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация

Предложено определение экономической сущности понятия "стратегическое управление прибылью промышленного предприятия". Обоснованы концептуальные основы для обеспечения эффективного стратегического управления прибылью промышленных предприятий. Представлен комплекс основных принципов и стратегий управления прибылью промышленного предприятия.

Ключевые слова:

Прибыль, стратегическое управление прибылью, качество прибыли, стратегия, рыночная стоимость предприятия, экономическое развитие.

В современных условиях обеспечение эффективной деятельности и экономического развития отечественных субъектов хозяйствования полностью возлагается на их собственников и менеджеров, которые должны осознавать насущную необходимость управления прибылью предприятий. Ведь только при условии управления прибылью управленческий персонал может обеспечить устойчивое повышение доходности, рыночной стоимости и долгосрочное экономическое развитие промышленных предприятий.

Целью статьи является обоснование концептуальных основ для осуществления эффективного стратегического управления прибылью промышленных предприятий, направленного на обеспечение устойчивого повышения доходности, рыночной стоимости и достижения экономического развития субъектов хозяйствования в долгосрочной перспективе.

Стратегическое управление прибылью является одной из основных составляющих системы стратегического менеджмента предприятий, которая определяет качество системы корпоративного управления.

Стратегическое управление прибылью предприятия необходимо рассматривать как комплексный процесс, который предполагает реализацию ряда последовательных этапов организации, планирования, анализа и контроля прибыли для обеспечения успешной реализации ос-

новной цели субъекта хозяйствования, устойчивого повышения доходности, рыночной стоимости и достижения долгосрочного экономического развития предприятия.

Важным условием для рационального формирования концептуальных основ стратегического управления прибылью предприятия является обоснование такого определения экономической сущности данного процесса, которое комплексно отражает содержательно-структурную характеристику и особенности реализации процесса стратегического управления прибылью в системе корпоративного менеджмента.

Критический анализ работ [1; 2; 3, 4], посвященных вопросам управления прибылью субъектов хозяйствования свидетельствует о несогласованности подходов ученых-экономистов к обоснованию содержания понятия "стратегическое управление прибылью предприятия". В.Ф. Юров рассматривает стратегическое управление прибылью как "процесс стратегических изменений, направленных на переориентацию действующей стратегии управления прибылью предприятия с учетом соответствия его внутренних возможностей условиям внешней среды" [1, с. 28]. Тогда, как А.С. Головачев считает, что управление прибылью является "целенаправленным, систематическим процессом подготовки, оценки, отбора и реализации альтернативных управленческих решений по всем вопросам его формирования, распределения и использования на предприятии" [4, с. 8].

На наш взгляд, основной недостаток рассмотренных выше определений стратегического управления прибылью предприятия заключается в отсутствии комплексного подхода, который позволяет обеспечить всестороннюю интерпретацию экономической сущности данного процесса в разрезе его основных характеристик. Поэтому, на основании критического анализа существующих дефиниций нами было предложено следующее определение: стратегическое управление прибылью промышленного предприятия – это комплексный процесс разработки и реализации обоснованных управленческих решений в разрезе процессов формирования, распределения, использования прибыли, направленных на обеспечение устойчивого повышения доходности, рыночной стоимости и достижения долгосрочного экономического развития промышленного предприятия, что способствует успешной реализации его главной цели.

Важным этапом является обоснование и реализация набора ключевых условий для обеспечения менеджерами эффективного стратегического управления прибылью промышленного предприятия. Данный набор предусматривает соблюдение управленцами следующих условий:

1. интегрированность системы стратегического управления прибылью с системой менеджмента промышленного предприятия. Поскольку, принятие и реализация управленческих решений в любой сфере деятельности промышленного предприятия прямо или косвенно влияет на величину прибыли субъекта хозяйствования, это объективно обуславливает необходимость органичной интегрированности системы стратегического управления прибылью с системой корпоративного менеджмента;

2. комплексный характер процессов разработки, принятия и реализации управленческих решений. Все управленческие решения в разрезе процессов формирования, распределения и использования прибыли тесно взаимосвязаны, а поэтому, полностью или частично влияют на конечный результат функционирования системы стратегического управления прибылью промышленного предприятия;

3. высокий динамизм и адаптивность управления, поскольку реализация даже наиболее эффективных решений по управлению прибылью, которые были приняты в предыдущем периоде, может быть нецелесообразной в перспективной деятельности промышленного предприятия, что обусловлено высоким уровнем динамичности и непредсказуемости бизнес-среды, а особенно изменениями конъюнктуры финансового и товарного рынков. К тому же, необходимо учитывать перманентный процесс изменения во времени внутренних условий деятельности промышленного предприятия, в частности при смене стадий его жизненного цикла;

4. многовариантность (альтернативность) подходов для разработки эффективных управленческих решений. Так, в процессе разработки управленческих решений отнесительно формирования, распределения и использо-

вания прибыли необходимо объективно учитывать соответствующие альтернативные варианты, выбор которых осуществляется в соответствии с принципами стратегии управления прибылью конкретного промышленного предприятия;

5. направленность на обеспечение успешного достижения стратегических целей экономического развития промышленного предприятия. Ведь, какими бы прибыльными не были те или иные проекты управленческих решений в текущем периоде, все же их следует отклонить в случае несоответствия данных решений основной цели предприятия и стратегическим направлениям его развития [5].

Одной из базовых концептуальных основ стратегического управления прибылью предприятия является набор основных задач данного процесса, среди которых:

1. обеспечение оптимальной величины прибыли согласно имеющегося экономического потенциала и условий рыночной конъюнктуры;

2. соблюдение сбалансированного (приемлемого) соотношения между величиной прибыли и уровнем риска;

3. достижение высокого уровня качества прибыли соответственно процессам ее формирования, распределения и использования;

4. обеспечение устойчивого роста доходности, рыночной стоимости предприятия;

5. повышение платежеспособности и достижение финансового равновесия предприятия;

6. обеспечение долгосрочного экономического развития субъекта хозяйствования;

7. обеспечение оптимального удовлетворения интересов собственников предприятия (в т.ч. путем осуществления дивидендных выплат и т. п.);

8. обеспечение повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия. [6: 7: 8]

По нашему мнению, в основу обеспечения рационального формирования и эффективного функционирования системы стратегического управления прибылью промышленного предприятия должен быть положен комплекс основных принципов стратегического управления прибылью субъектов хозяйствования (табл. 1).

Обеспечение эффективного функционирования системы стратегического управления прибылью требует реализации адекватного подхода к формированию структуры данной системы, что способствует успешной реализации основных целей и задач последней.

На наш взгляд, структурная модель системы стратегического управления прибылью промышленного предприятия должна формироваться из комплекса взаимосвязанных базовых блоков стратегического управления прибылью:

Таблица 1.

Комплекс основных принципов стратегического управления прибылью промышленного предприятия.

Основные принципы стратегического управления прибылью	Характеристика основных принципов стратегического управления прибылью промышленных предприятий
Системности и иерархичности	Стратегическое управление прибылью является основной составляющей системы стратегического менеджмента предприятия и реализуется с учетом принципов данной системы
Комплексности	Процесс принятия эффективных управленческих решений предполагает комплексный учет условий, правил, ресурсов и факторов формирования прибыли предприятия
Целеустремленности	Важной составляющей стратегического управления прибылью предприятия являются инновационно-инвестиционные проекты, реализация которых осуществляется в зонах стратегических интересов и стратегических зонах хозяйствования
Реализации ситуационно-ресурсного подхода	Стратегические управленческие решения принимаются на основании оценки состояния всех факторов и ресурсов, которые влияют (или могут повлиять) на возможность обеспечения устойчивого повышения доходности предприятия в долгосрочном периоде
Иерархичности целей	Процессы распределения и использования прибыли должны происходить с учетом приоритетности целей, реализация которых способствует устойчивому повышению прибыльности, рыночной стоимости и достижению долгосрочного экономического развития предприятия
Воспроизводства капитала	Важная функция стратегического управления прибылью направлена на обеспечение перманентного воспроизводства и возрастания стоимости капитала предприятия
Активности	Для обеспечения устойчивого повышения доходности, рыночной стоимости и достижения долгосрочного экономического развития предприятию необходимо осуществлять целенаправленное воздействие на внешнюю среду с целью создания наиболее благоприятных условий для успешной реализации основных целей
Развития производственно-технологической основы предприятия	Обеспечение высокого уровня развития производственно-технической базы предприятия и эффективного использования его производственных ресурсов
Мотивационного характера	Разработка мотивационного механизма создания, отбора и реализации инновационных продуктов
Положительного влияния на генерирование добавленной стоимости	Функционирование системы стратегического управления прибылью должно обеспечивать высокий уровень эффективности каждого этапа формирования и распределения добавленной стоимости в форме прибыли
Мониторинга условий формирования и распределения прибыли	Создание частично децентрализованной системы стратегического мониторинга управления прибылью предприятия
Коллективного принятия управленческих решений	Формирование представления о приемлемом или желаемом объеме прибыли предприятия имеет коллективный субъективный характер, который отражает ожидания специалистов, которые принимают соответствующие управленческие решения
Децентрализации управления	Децентрализация стратегического управления прибылью на основе принятия эффективных управленческих решений с соответствующими зонами стратегических интересов предприятия

1. блока стратегической организации управления прибылью, что предусматривает: внедрение адекватных организационных изменений и формирование обоснованной политики каждого структурного подразделения предприятия; приведение в соответствие с избранной стратегией управления прибылью ресурсной базы, внутренних связей, ключевых целей и задач, сферы ответственности работников предприятия;

2. блока стратегического планирования прибыли, который направлен на решение важных задач по обос-

нованию целевой суммы прибыли с учетом стадии жизненного цикла и набора стратегических целей предприятия;

3. в рамках блока стратегического анализа прибыли реализуются процедуры стратегической комплексной оценки процесса управления прибылью на основании данных мониторинга доходности предприятия с целью формирования адекватных планов и программ по обеспечению эффективного функционирования системы стратегического управления прибылью предприятия;

4. блока стратегического мониторинга и контроля управления прибылью предприятия, который обеспечивает эффективную реализацию принятых мероприятий менеджмента и разработку и выполнение адекватных управленческих решений по оптимизации системы стратегического управления прибылью предприятия с учетом изменений внутренней и внешней среды.

Считаем, что основным преимуществом указанного выше подхода к формированию структурной модели системы стратегического управления прибылью промышленного предприятия является целостно-комплексный характер данного подхода, который обеспечивает согласованное взаимодействие всех базовых блоков стратегического управления прибылью с учетом прямой и обратной связи между ними для обеспечения эффективного стратегического управления прибылью, которое способствует устойчивому росту доходности, рыночной стоимости и долгосрочному экономическому развитию предприятия.

Важными критериями, которые необходимо обязательно учитывать в процессе формирования стратегии управления прибылью промышленного предприятия являются базовая экономическая стратегия и стадия жиз-

ненного цикла субъекта хозяйствования [9], которые определяют ключевые ориентиры (направления) реализации управленческого влияния на прибыль предприятия для обеспечения повышения доходности, рыночной стоимости и экономического развития предприятия в долгосрочной перспективе (табл. 2).

Таким образом, для обеспечения эффективного стратегического управления прибылью промышленных предприятий, направленного на устойчивое повышение доходности, рыночной стоимости и достижения долгосрочного экономического развития субъектов хозяйствования, их менеджеры должны обеспечить должный учет и адекватную реализацию следующих целей:

1. обеспечение эффективной хозяйственной деятельности и повышение прибыльности предприятия в долгосрочной перспективе;
2. обеспечение устойчивого роста рыночной стоимости и достижения долгосрочного экономического развития субъекта хозяйствования;
3. внедрение и использование инновационных технологий в хозяйственном процессе;
4. обеспечение эффективного использования капитала (активов, собственного капитала, краткосрочных за-

Таблица 2.

Формирование стратегии управления прибылью промышленного предприятия .

Этап жизненного цикла предприятия	Базовая экономическая стратегия предприятия	Ключевые ориентиры стратегии управления прибылью предприятия
Формирование и становление	Развитие	Повышение качества прибыли в разрезе процессов ее формирования, распределения и использования. Достижение целевой прибыли и финансового равновесия предприятия. Обеспечение устойчивого повышения доходности, инвестиционной привлекательности и экономического роста предприятия.
Возраст предприятия меньше 10 лет		
Рост	Развитие	Рост уровня качества прибыли в разрезе процессов ее формирования, распределения, использования. Обеспечение устойчивого повышения доходности, рыночной стоимости, конкурентоспособности предприятия. Достижения долгосрочного экономического развития предприятия.
Закрепления позиции предприятия на рынке, темп роста объема реализации превышает 15%, достижение оптимального уровня доходности		
Зрелость	Стабилизация	Повышение качества прибыли в разрезе процессов ее формирования, распределения и использования. Сохранение финансового равновесия предприятия. Содержание (повышения) уровня доходности, рыночной стоимости и конкурентоспособности предприятия. Обеспечение экономического роста (стабильности) и инвестиционной привлекательности предприятия.
Объем реализации возрастает не более чем на 15 %, хозяйственная деятельность предприятия является прибыльной		
Спад	Выживание	Оптимизация качества прибыли в разрезе процессов ее формирования, распределения и использования. Обеспечение максимально возможного уровня рентабельности (безубыточности), минимально уровня убыточности. Обеспечения устойчивого повышения эффективности хозяйственной деятельности, рационализации величины затрат, оптимальной мобилизации и реализации резервов повышения прибыльности и экономического роста предприятия.
Снижение объемов реализации и уровня рентабельности предприятия		

емных средств) для генерирования экономического развития предприятия;

5. обеспечение оптимальной мобилизации и реализации имеющихся возможностей и концентрации мощностей для формирования надежного потенциала экономического развития предприятия;

6. обеспечение эффективного использования потенциала прибыльности и экономического развития предприятия в условиях непредсказуемых изменений и рисков бизнес-среды.

Стратегическое управление прибылью промышленных предприятий является не только базовой, но и основной структурной составляющей системы корпоративного менеджмента, которая в значительной степени определяет эффективность функционирования последней и влияет на успешность реализации главной цели и ключевых целей предприятия, среди которых повышение уровня доходности, рыночной стоимости, достижение финансового равновесия и экономического развития предприятия в долгосрочной перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Юров, В.Ф. Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007. –144 с
2. Бочаров В. В. Финансовое моделирование: учеб. пособ. – СПб.: Питер, 2000. – 208 с.
3. Ченг Ф. Ли, Феннирти И. Дж. Финансы корпораций: теория, методы и практика. – М.: ИНФРА-М, 2000
4. Головачев, А.С. Управление прибылью на предприятиях: проблемы ее формирования и инновационные пути их решения./А.С. Головачев, Б.А. Гедранович, Н.В. Шинкевич//Экономика и управление. 2016. №2(46). С. 3–9.
5. Болотин А.А. Управление валовой прибылью современного производственного предприятия как неотъемлемое условие управления корпоративной прибылью //Вопросы управления. 2011. №48(255). С. 45–50.
6. Агарков А.П. Экономика и управление на предприятии: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2013. – 400 с.
7. Ключкин И.Н. Проблемы совершенствования финансового обеспечения развития промышленности// Экономика и менеджмент систем управления. 2016. Т. 19. № 1. С. 27–34.
8. Ключкин И.Н. Лизинг как эффективный инструмент инвестирования в малые предприятия (на примере стран ЕС) // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2015. № 7–8. С. 26–29.
9. Особенности развития предприятий в условиях эволюционной экономики/под общ. ред. С.В. Шманева. – Орел: ООО "Картуш", 2012. –194 с.

© И.Н. Ключкин, (iiyaklyukin@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ВЛИЯНИЕ НОВЫХ РЕАЛИЙ НА АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ВЫЗВАННЫХ ГЛОБАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИЕЙ ЕЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ

THE IMPACT OF NEW REALITIES
ON THE ALGORITHM OF MANAGEMENT BY
ENTERPRISE OF ROCKET-SPACE INDUSTRY
DUE TO GLOBAL TRANSFORMATION
OF ITS ORGANIZATIONAL STRUCTURE

*E. Kuznetsova
O. Sapozhnikova*

Annotation

The article discusses some aspects of the corporate governance system of the state Corporation and its organizations on the example of state Corporation "Roscosmos", the analysis of the efficiency of taking corporate and management decisions in the existing structure of joint-stock companies, the issues of enhancing effective management, the problems and shortcomings of the existing system of corporate governance.

Keywords: High Tech industry, aerospace industry, corporate governance system, the management efficiency in a high-tech holding companies, joint stock company, Federal state unitary enterprise.

Кузнецова Елена Алексеевна

*Нач.отдела Департамента
корпоративного управления*

ФГУП "Организация "Агат", Москва

Сапожникова Ольга Александровна

*Нач. отдела Департамента
мониторинга ревизионной деятельности
и использования федерального имущества
ФГУП "Организация "Агат", Москва*

Аннотация

В статье рассматриваются некоторые аспекты системы корпоративного управления госкорпорацией и ее организациями на примере Госкорпорации "Роскосмос", а также анализа оперативности принятия корпоративных и управленческих решений при существовавшей структуре управления акционерными обществами в период деятельности Федерального космического агентства как федерального органа исполнительной власти, вопросы повышения эффективного управления, проблемы и недостатки существующей в данный момент системы корпоративного управления.

Ключевые слова:

Высокотехнологичные отрасли промышленности, ракетно-космическая промышленность, система корпоративного управления, эффективность управления высокотехнологичными холдингами, акционерное общество, федеральное государственное унитарное предприятие.

С переходом к рыночной экономике в значительной степени были разрушены существовавшие в оборонно-промышленном комплексе научно-производственные и производственные объединения и коллективы, ориентированные на разработку и производство перспективных систем вооружений, и отечественный оборонно-промышленный комплекс из комплекса, генерирующего новые научные знания, превратился в совокупность предприятий, деятельность которых достаточно сложно координировать, а выпускаемая продукция потеряла передовые позиции на международном рынке. В этих условиях с целью сохранения оставшегося потенциала и переустройства облика оборонного потенциала страны одной из основных задач стало создание объединенных по соответствующим направлениям деятельности интегрированных структур в оборонно-промышленном комплексе.

Одним из таких направлений является космическая деятельность, где структурно-организационные преобразования предприятий ракетно-космической промышленности и создание на их базе высокотехнологичных холдингов – интегрированных структур были направлены в первую очередь на обеспечение единого производственно-технологического комплекса, включающего весь цикл создания образцов научной техники, сохранение уникальных технологий производств, усиление кооперационных связей предприятий и, как следствие, снижение издержек производства, необходимых для конкуренции на мировых рынках.

Анализ программно-целевых документов, принимаемых в целях решения поставленной задачи, показывает, что основные усилия были направлены на структурно-организационные преобразования, раздвигающие отраслевые рамки взаимодействия участников космичес-

кой деятельности, включающей диверсификацию производственной деятельности, разграничение и отделение функции стратегического развития от решения тактических задач поведения данных участников, консолидировав усилия на попытке соединить в единой управленческо-технологической цепочке функции капитала с функциями его обращения, то есть на смену структурной интеграции должна была прийти интеграция системная, приводящая к отраслевой консолидации производственных, финансовых, управленческих активов, но не уничтожающая экономический интерес каждого участника объединения.

Таким образом, при создании высокотехнологичных холдингов в ракетно-космической промышленности стояли такие задачи, как создание технологически взаимосвязанных производственных и сбытовых цепочек, обеспечивающих бесперебойное функционирование всех включенных в эту цепочку предприятий и наименьшую степень их зависимости от внешних поставщиков.

Сегодня основополагающим вектором развития мировой экономики является ускоренный переход на новый экономический уклад и один из ключевых трендов обуславливающих процессы предполагает дальнейший переход к новому укладу, включающему построение эффективной деятельности предприятий высокотехнологичных отраслей, в том числе ракетно-космической отрасли, обладающей необходимым компетенциями в части научного и технологического прогрессов, а также все возрастающей ролью данной сферы в информационных технологиях и в экономике в целом.

В условиях обострившейся конкурентной борьбы государственная политика большинства технологически развитых стран, в том числе и России ориентирована на создание прорывных инноваций, формирующих новые рынки и позволяющих проводить не только модернизацию отраслей экономики, но и создавать новые отрасли экономики. Эти процессы свидетельствуют о возрастающей роли научных знаний, обладателями которых являются хозяйствующие субъекты, функционирующие в сложной системе экономических взаимоотношений в современном мире, требующей адекватного реагирования на происходящий рост политических и социально-экономических рисков [4].

Вполне очевидно, что специфические особенности поведения на космическом рынке и жизненный цикл развития товаров (услуг) присущи высокотехнологичным холдингам ракетно-космической промышленности при любой модели рынка, в рамках которой они осуществляют производственную и коммерческую деятельность, а степень эффективности управления высокотехнологичными холдингами оказывает значительное влияние на основные финансовые и операционные показатели их деятельности, в частности – на определенные коэффициенты и на финансовый результат.

Наработанный опыт деятельности интегрированных структур, созданных в ракетно-космической промыш-

ленности, показал невозможность эффективного управления, оперативного принятия корпоративных и управленческих решений при существовавшей двухуровневой структуре управления акционерными обществами. При указанном взаимодействии Роскосмосу фактически отводилась второстепенная роль, при том, что Роскосмос как федеральный орган исполнительной власти являлся ответственным за проведение единой государственной политики ракетно-космической промышленности.

В связи с чем, в целях совершенствования системы управления в области космической деятельности, сохранения и развития научного и производственного потенциалов организаций ракетно-космической промышленности, в целях укрепления обороны страны и обеспечения безопасности государства было принято решение о создании Государственной корпорации по космической деятельности "Роскосмос" (Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 215-ФЗ).

Целями создания Госкорпорации "Роскосмос" в том числе являются: реализация государственной политики и осуществление нормативно-правового регулирования в области космической деятельности; оказание государственных услуг в области космической деятельности и управление государственным имуществом; обеспечение проведения организациями Корпорации и организациями ракетно-космической промышленности работ по созданию ракетно-космической техники военного, двойного, научного и социально-экономического назначения, в том числе боевой ракетной техники стратегического назначения; координация работ по поддержанию, развитию и использованию глобальной навигационной спутниковой системы ГЛОНАСС в интересах специальных, гражданских, в том числе коммерческих, потребителей, расширение международного сотрудничества Российской Федерации в области спутниковых навигационных систем; осуществление международной деятельности по исследованию и использованию космического пространства; осуществление функций по общей координации работ, проводимых на космодроме Байконур и космодроме "Восточный", и по руководству этими работами [1].

Госкорпорация "Роскосмос" существует уже более полутора лет, однако анализ системы корпоративного управления позволяет сделать выводы о том, что система корпоративного управления в Госкорпорации "Роскосмос" в целом пока остается не только основным барьером в решении и реализации возложенных на нее долгосрочных задач, но и источником дополнительных рисков.

Эффективное взаимодействие госкорпорации с ее предприятиями и организациями, а также ее дальнейшее развитие с позиции социально – экономических отношений не может быть обеспечено простым объединением предприятий и вливанием их активов в ее уставный капитал. Эффективное функционирование ракетно-космической промышленности и выполнение поставленных перед ней задач требует активной и отвечающей требованиям современной рыночной экономики деятельности не

только управленческого корпуса, но и каждого участника процесса, активного использования методов понуждения и убеждения для реализации целей и задач, в том числе и не приносящих мгновенного коммерческого результата.

В такой ситуации особенно важно обеспечить согласование интересов разных групп участников процесса и обеспечить доведение принятых управленческих решений до конечных звеньев управленческой цепочки. Это достигается путем наиболее эффективных корпоративных методов и создания корпоративных механизмов управления.

В этом аспекте исследования проблемы системы корпоративного управления предприятиями и организациями госкорпорации позволило сделать вывод о том, что наиболее слабым звеном в таких системах является подсистема управления, которая должна выполнять роль основы поддержания их стабильного функционирования. Эффективность взаимодействия элементов данной системы и соблюдение корпоративных интересов зависит от степени централизации и целенаправленности, которые базируются на соблюдении основных принципов корпоративного управления и координации совместных действий участников такого процесса.

Так, при рассмотрении системы управления федеральными государственными унитарными предприятиями ракетно-космической промышленности, в том числе при формировании и утверждении плановых показателей финансово-хозяйственной деятельности, формировании отчетности по финансово-хозяйственной деятельности, осуществлении контроля за такой деятельностью и согласовании сделок с недвижимым имуществом, а также в рамках финансово-хозяйственной деятельности предприятия, отчетливо видно, что данная система работала в 3-6 этапов (рис. 1), при которых количество времени для доведения управленческих решений, и реализации мероприятий к осуществлению контроля за финансово-хозяйственной деятельностью занимало порядка 14 дней, что положительно сказывалось на доведении управленческих решений до конечного звена управленческой цепочки, т.е. руководства федерального государственного унитарного предприятия.

Далее, при первом этапе реформирования ракетно-космической промышленности путем преобразования этих федеральных государственных унитарных предприятий в акционерные общества с последующим их объединением в холдинговые структуры количество этапов управленческой цепочки значительно увеличилось и вы-

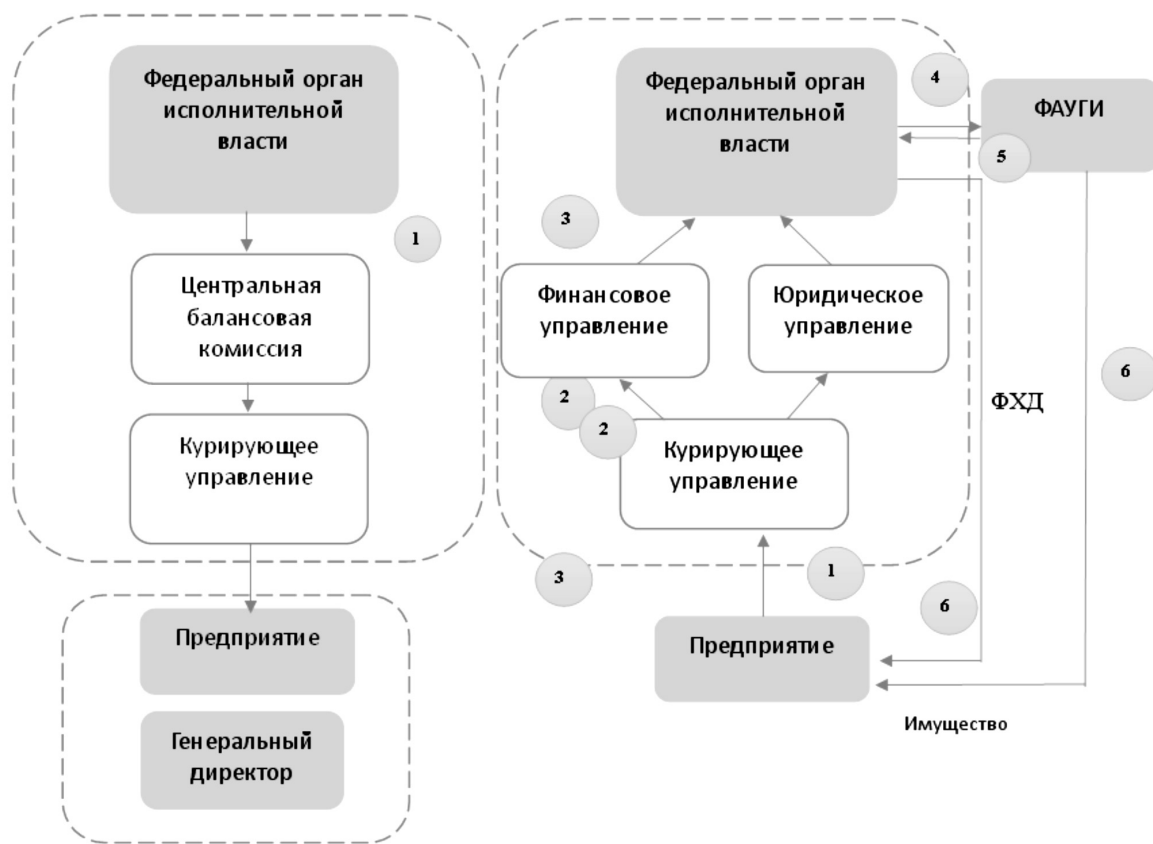


Рисунок 1. Структура взаимодействия федеральных органов исполнительной власти и ФГУП в части утверждения плановых показателей предприятия и согласования сделок.

росло до 6 этапов (рис. 2), что потребовало дополнительного ресурса времени для доведения решений до конечного субъекта управленческой цепочки.

На рис. 3 представлена квазихолдниговая структура управления предприятиями и организациями Госкорпорации "Роскосмос". При такой схеме управления количество этапов доведения управленческих решений до ко-

нечного субъекта существенно увеличилось, поэтапное рассмотрение каждого такого решения, прежде чем дойти до конечного субъекта управленческой цепочки должно пройти ряд согласований еще на первых этапах, что негативно скалывается на оперативности доведения этих решений, не говоря уже о последующих этапах доведения принятого решения.

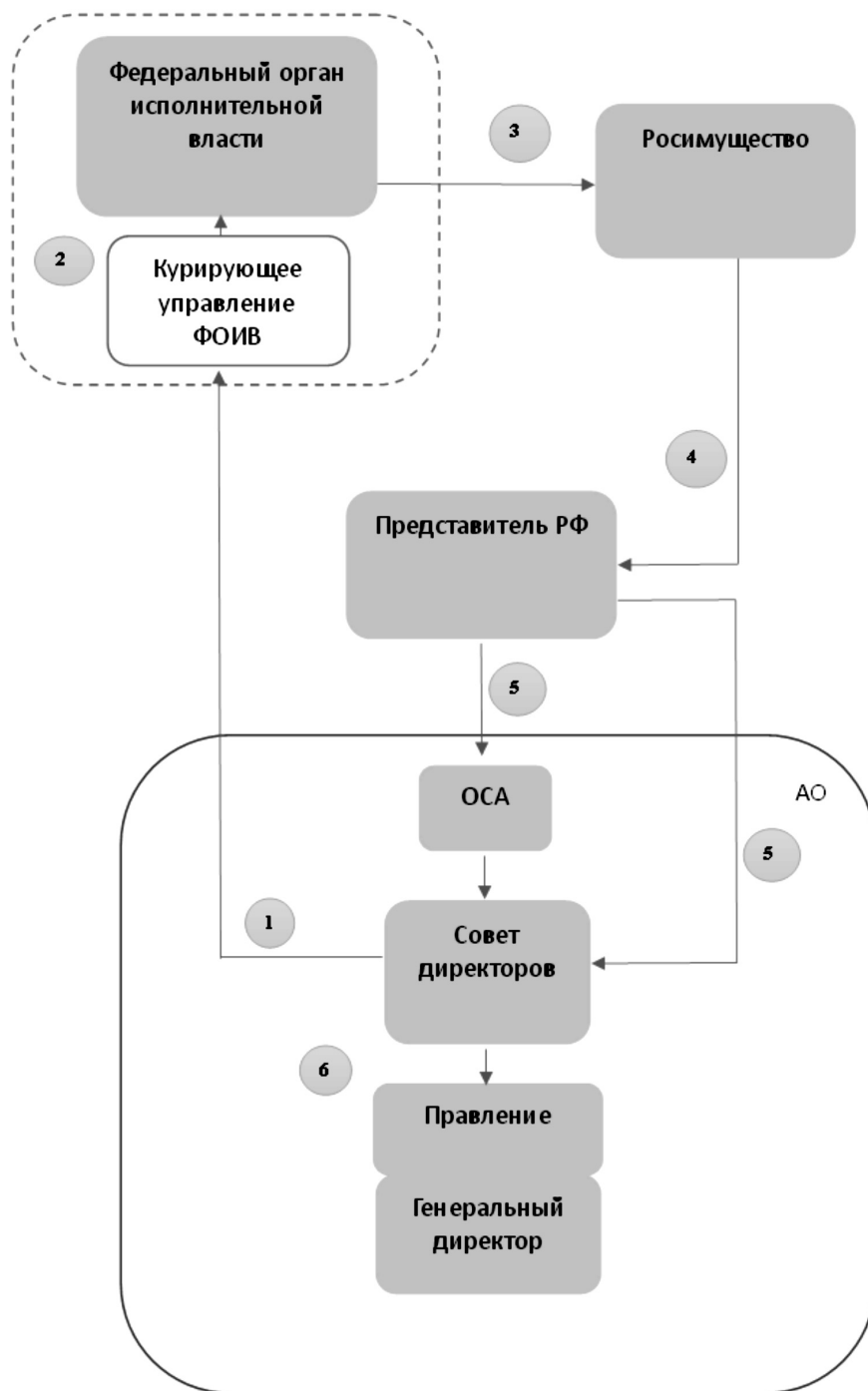


Рисунок 2. Структура взаимодействия федеральных органов исполнительной власти и преобразованного из ФГУП акционерного общества.

Также при такой схеме управления немаловажную роль играет и человеческий фактор, а также система взаимоотношений между звеньями управленческой цепочки еще на первых этапах, которые отражаются на оперативности подготовки и согласовании проектов решений и времени, запланированного на их реализацию.

В то же время необходимо решение проблем развития принципов корпоративного управления местного уровня. Оно предполагает разработку рекомендаций и методических положений, обеспечивающих на основе законодательных актов эффективное управление госкорпорацией, соблюдение интересов и прав всех организаций и пред-

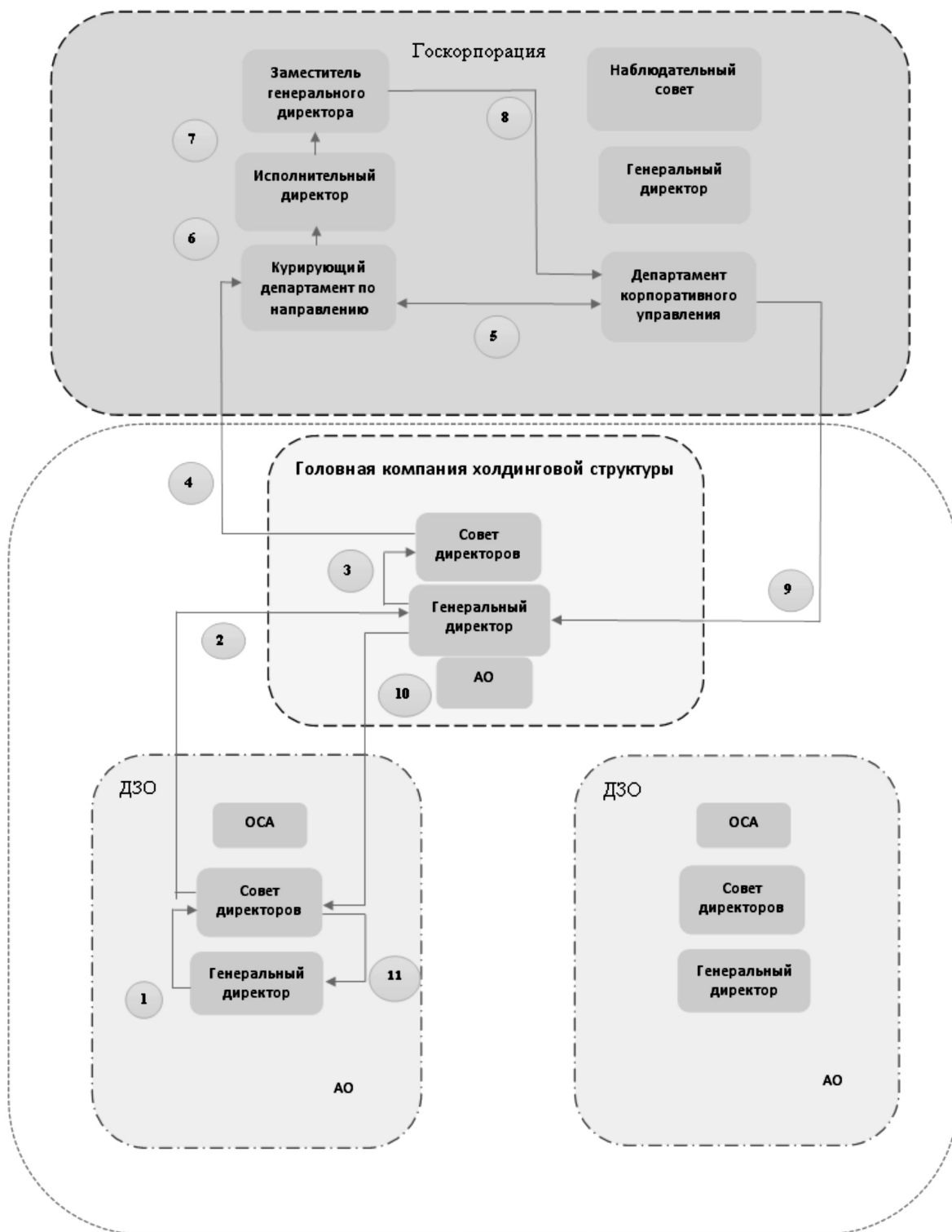


Рисунок 3. Квазихолдинговая структура на примере госкорпорации.

приятый госкорпорации. Одновременно должны совершенствоваться гражданско-правовые формы корпоративных отношений. Особого внимания требует реализация мероприятий методического характера, позволяющих активизировать внедрение принципов корпоративного управления, которые позволят повысить эффективность доведения управленческих решений до их исполнителя в соответствующие сроки и в том виде, в котором оно было создано.

Такой подход к повышению уровня корпоративного управления позволит формировать устойчивые и эффективные корпоративные структуры в госкорпорации.

В соответствии с законодательством Российской Федерации управление организацией, такой, как акционерное общество, осуществляется через собрания акционеров, советы директоров, исполнительную дирекцию. Однако для холдинговых структур основные акционеры четко определены и именно они осуществляют через органы управления управление всей группой. Чаще всего в сложном холдинге количество управляющих функций увеличивается по мере перехода на нижний уровень группы.

Игнорирование потенциальных возможностей, заложенных в диспозиции нормы ст.64 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ "Об акционерных обществах", определяющей что: "В обществе с числом акционеров – владельцев голосующих акций менее пятидесяти устав общества может предусматривать, что функции совета директоров общества (наблюдательного совета) осуществляет общее собрание акционеров. В этом случае устав общества должен содержать указание об определенном лице или органе общества, к компетенции которого относится решение вопроса о проведении общего собрания акционеров и об утверждении его повестки дня" [2], с учётом складывающейся корпоративной структуры ракетно-космической промышленности, в которой головная компания в подавляющем количестве случаев является мажоритарным акционером, а количество акционеров не превышает двух, влечет увеличение количества этапов управленческой цепочки системы управления ак-

ционерным обществами ракетно-космической промышленности и расходов на содержание органов управления этих акционерных обществ.

Учитывая изложенное, можно сделать вывод о том, что передача функций советов директоров дочерних (зависимых) акционерных обществ общему собранию акционеров, с частичным делегированием части компетенций единоличным исполнительным органам существенно повысит эффективность доведения управленческих решений до их исполнителя в соответствующие сроки, а также сократит расходы по указанным статьям и позволит высвободить финансовые средства для реализации других приоритетных направлений хозяйственной деятельности, что возможно сделать в случае заключения соответствующих договоров [5].

В последнее время и в России стал использоваться популярный на западе метод повышения управляемости путем расстановки топ менеджеров на ключевые должности холдинга. Для обеспечения эффективного управления повсеместно используются различные способы мотивации (стимулирования) топ менеджеров. Большинство компаний передают им долю акций, стоимость которой растёт при эффективной работе предприятия, а сами менеджеры являются партнерами. Однако такой метод повышения управляемости до настоящего времени не внедрялся в отношении российских госкорпораций и ее организаций и предприятий в связи с участием государства в уставном капитале и как следствие размытием доли государства в уставном капитале.

Таким образом, можно говорить о том, что эффективное корпоративное управление госкорпорации и ее организаций и предприятий возможно только при формировании особой системы взаимодействия участников процесса, формирования качественно иной корпоративной системы, основанной на транспарентности, путем создания определенных норм, способных эффективно регулировать взаимодействие всех участников процесса управленческой системы госкорпорации с организациями, которые должны обеспечить реализацию общих функций регулирования соответствующих участников процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 13.07.2015 № 215-ФЗ "О Государственной корпорации по космической деятельности "Роскосмос", "Собрание законодательства РФ", 20.07.2015, № 29 (часть I), ст. 4341.
2. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ "Об акционерных обществах", "Собрание законодательства РФ", 01.01.1996, № 1, ст. 1.
3. Федеральный закон от 21.12.2001 № 178-ФЗ "О приватизации государственного и муниципального имущества", "Собрание законодательства РФ", 28.01.2002, № 4, ст. 251.
4. Муракаев И.М., Кузнецова Е.А., Цыбулевский С.Е. "Моделирование и визуализация организационно-экономических процессов предприятий ракетно-космической промышленности" // Научно-аналитический журнал "Инновации и инвестиции" Выпуск № 6, 2017 г. с.155-160.
5. Цыбулевский С.Е. "Использование фактора формирования нового корпоративного облика ракетно-космической промышленности при вариативности внутренних инвестиций предприятий космической отрасли" // Вестник Московского авиационного института. Том 22 03.2015 г.
6. Шиткина И.С. Холдинги: правовой и управленческий аспекты. Законодательные и другие нормативные акты. Профессиональные комментарии кандидата юридических наук И.С. Шиткина. – М., 2008.

СЛЕДУЯ "ГИБКИМ" ПУТЕМ ОТ УСТОЙЧИВОСТИ К КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТИ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПОДХОДЫ

AGILE PROJECT MANAGEMENT TOOLS AS THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT WAY TO A CUSTOMER-CENTRIC ORGANIZATION: APPROACHES & OPPORTUNITIES

K. Mukhin

Annotation

The article presents the main results of the author's research of full implementation of the so-called "agile" methods and approaches to project management, considered in the context of an ideological evolution of project management and shifts of paradigm of client-centricity and views on sustainable development, due to the displacement of the point of attention in the post-industrial digital economy. For the designated purposes and objectives of the study the most relevant tools were used. For example, multi-disciplinary concepts such as "Triple helix", "7P", "Triangle constraint", "Sustainable development concept", "the Customer-centric paradigm" and others. On their basis of few designer models with elements of the empirical analysis and the subsequent breaking of the research results into reality innovative projects were constructed.

Keywords: Agile, project management, business-agility, innovations & innovation management, agile project management approaches, sustainable development concept, customer-centric paradigm.

Аннотация

В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы автора по всесторонней имплементации так называемых "гибких" методов и подходов к управлению проектами, рассмотренные в контексте вынужденной идеологической эволюции проектного менеджмента, а также изменения парадигмы клиентоцентричности и взглядов на устойчивое развитие, обусловленных смещением фокусов внимания в постиндустриальной цифровой экономике. Для обозначенных целей и задач исследования был использован наиболее релевантный инструментарий мультидисциплинарных концепций, таких как "Triple helix", "7P", "Triangle constraint", "Sustainable development concept", "Customer-centric paradigm" и прочих, на базе которого и были разработаны несколько авторских моделей, с элементами эмпирического анализа и последующим преломлением результатов исследования в реальную плоскость инновационных проектов.

Ключевые слова:

Agile, проектный менеджмент, инноватика & экосистема инноваций, business-agility, гибкие подходы к управлению инновационными проектами, устойчивое развитие, парадигма клиентоцентричности.

Основным вектором для изысканий, вынесенным, в том числе, в заглавие данной статьи, представляется развитие авторской позиции, изложенной в ряде трудов ([1],[2],[3],[4]), применительно к реальным кейсам в актуальных "живых" проектах. При этом, цель исследования состоит в разработке идеологии комплексной гибкой универсальной модели стратегического управления проектами, программами и портфелями (своеобразного "фреймворка"), имеющего под собой "устойчивую" подоплеку и учитывающего, как один из параметров, оценку контекста проекта, с постановкой во главу угла новой парадигмы – "кlientоцентричности".

При этом, однозначно, необходимо учитывать специфику инновационных бизнес-процессов компаний, с тем, чтобы повышать эффективность их деятельности, и осознавать потенциальную возможность провала данной попытки моделирования.

Таким образом, достижение указанной цели в результате ее декомпозиции обусловило необходимость соответствия будущей "модели" следующим приоритетным параметрам и характеристикам:

- ◆ Устойчивая, с понятным и адекватным базисом в качестве каркаса
- ◆ Гибкая. Однозначно динамичная и релевантная запросам, предъявляемым стремительно-изменяющимся глобальным "digital"-миром и конкретными локальными рынками
- ◆ Клиентоцентричная, т.е. не просто лояльная к потребителю или ориентированная на некий безымянный потребительский сегмент, но на каждого конкретного потребителя в отдельности и его индивидуальные запросы ("кастомизация"), с последующей максимизацией их удовлетворения
- ◆ Универсальная, т.е. позволяющая описывать,

или, по крайней мере, кластеризовать "львиную долю" процессов и компаний в призме проектного управления

◆ Гибридная, с поправкой на специфику конкретного проекта, его контекст и сквозной приоритет в стратегической иерархии всего портфеля, и как следствие – дифференцируемость используемого инструментария.

В соответствии с указанными целями и задачами, логика настоящей работы построена таким образом, чтобы обеспечить последовательное комплексное погружение в тематику затрагиваемых проблем.

В данный момент на смену и, во многом, в противовес к консервативным и уже устоявшимся в обывательском и профессиональном сознании проектным "каскадно-водопадным" подходам, с их четкой и последовательной структурой преемственности этапов и фаз жизненного цикла проекта, определенной предсказуемостью результата "при прочих равных условиях" (совершенно недостижимые мало-мальски значимые параметры данного фактора в контексте асимметричности информационных потоков, постоянно меняющихся условий внешней и внутренней среды, и даже целеполагания контрагентов и прочих рисков) и повышенным акцентом на формализацию и бюрократизацию процессов управления, которые во многом и олицетворяют проектный менеджмент в его ортодоксальном воплощении, стремительными темпами (во все большее количество отраслей и бизнесов [5]) приходят "гибкие" модели управления [6], несущие в себе в первую очередь 2 ключевых фокусных приоритета, как раз – таки выгодно – отличающие их от каскадно – водопадных [7]:

◆ *во-первых*, цикличность всех происходящих манипуляций в рамках одного проекта, с целью постоянного совершенствования процессов и результатов, а также систематического возврата к истокам проекта, вплоть до его предназначения, содержания и способа удовлетворения первопричины "боли" заказчика;

◆ *и во-вторых* – наличие обязательства условно-автономной самоопределяющейся команды перед конечным потребителем, в роли которого может выступать как внутренний, так и внешний клиент любого уровня поставить некий прототип, несущий в себе добавленную стоимость по сравнению с предыдущими версиями.

Ключевыми требованиями к данному прототипу являются динамика относительно предыдущей "итерации" цикла, функциональная работоспособность и завершенность получаемого "инкремента", все иные же параметры рассматриваются в качестве зоны роста при последующих циклах и обновленных (а местами – выявленных) потребностях заказчика. Также, на любом этапе "гибкой" реализации проекта, один из возможных сценариев – остановиться уже на той рабочей "бета-версии", которая есть в моменте, с предварительным ее прототипированием на фокус-группах, в форме пилота или локальных рынках, и потенциальным последующим ее тиражированием, даже

если изначально подразумевалось нечто совсем иное. Таким образом, достигается один из ключевых "таргетов" подхода – клиентоцентричность и жесткий приоритет в ориентации на "живой", предоставляющий понятный "feedback" и запрос рынок (который может абсолютно неожиданно и полярно отреагировать как на запланированное, так и внеплановое нововведение), нежели исходная стратегическая верстка в условиях неполноты информации и существенного уровня когнитивных искажений, которые по ходу жизненного цикла проекта накапливаются, что, зачастую, выливается не только и не столько в срыв сроков, бюджетов и прочее, сколько в непригодность и, попросту, ненужность конечным потребителям.

При этом сущность реализации проектов в данном случае представлена не методологией в привычном формате, а, скорее семейством подходов, в конечном счете, ориентированных на результат, скорость принятия решений & доведения полученных результатов до пользователя, постановку во главу угла конечного потребителя и создание нужного лишь ему, и потому априори более востребованного продукта/услуги. Что примечательно, уже сейчас Agile-семейство объединяет достаточно обширную палитру как достаточно жестких и вполне конкретных фреймворков, подразумевающих в достаточной степени структурированную и формализованную процедуру процессов принятия решений, формулировки запросов рынка, вывода на него новых продуктов и прототипов, создания благоприятных условий для достижения целей организации, конкретного набора операций и руководств к действию и присутствующих любой методологии свойственных только ей артефактов (Scrum, Kanban, Lean [8], Scrumban, XP, FDD и пр.), так и конкретные инструменты, программное обеспечение и метрики [9], основанные при этом на общих ключевых ценностях "Agile Manifesto" [10].

Стоит отметить, что скорость изменений в мире настолько стремительна, что даже эти подходы, несмотря на их относительную "молодость" уже подвергаются как широкому применению и, как следствие – критике, так и модификации [11], [12], [13]. И если истоки происхождения уходят корнями глубже в теорию менеджмента, нежели может показаться на первый взгляд, а сам подход имеет определенные прообразы и возник не пустом месте (рис. 1), то в данный момент, ворвавшись в нашу жизнь и совершив революцию сначала внутри проектного менеджмента, а затем и управленческих взглядов на ведение бизнеса в целом, продолжает постоянно развиваться, совершенствоваться и принимать новые формы.

Например, спустя 10 лет после опубликования аутентичного "Agile manifesto", в 2011 г., были опубликованы видоизмененные и усиленные принципы Agile верхнего уровня. Они прозвучали уже следующим образом:

◆ команда и ответственность важнее индивидуумов и их взаимодействия;

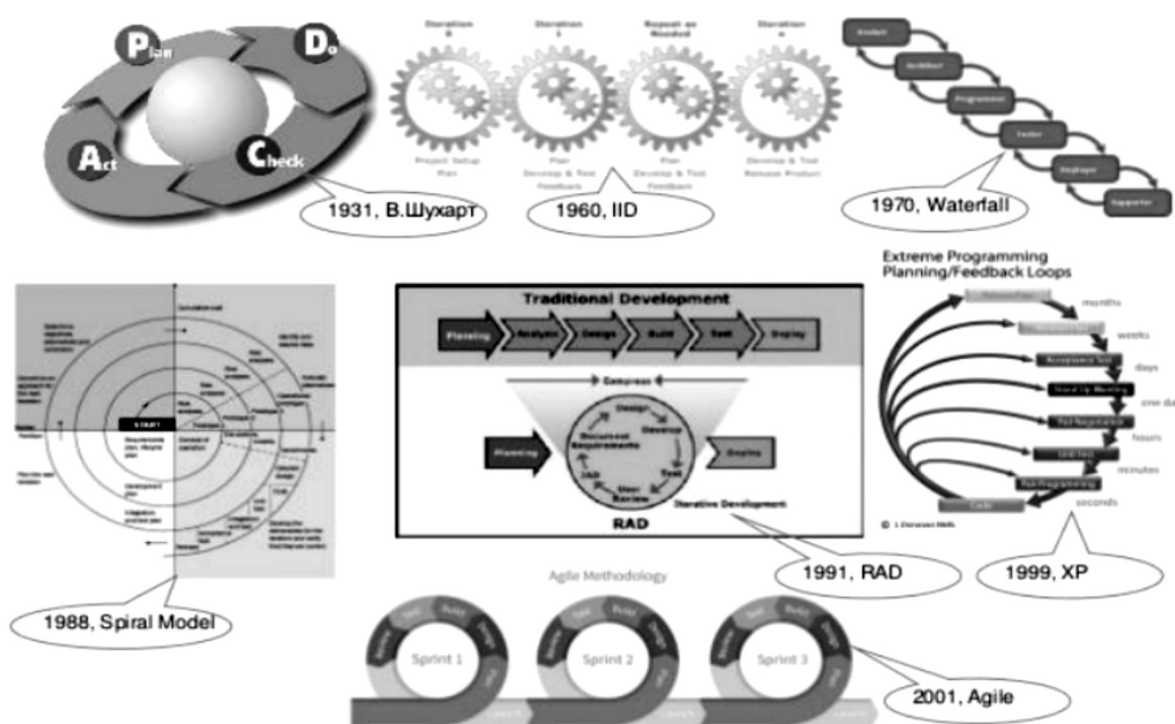


Рисунок 1. Предпосылки к формированию Agile-парадигмы. (Разработано автором).

- ◆ передаваемая бизнес-ценность важнее работающего продукта;
- ◆ развитие партнерства (с заказчиком) важнее сотрудничества с заказчиком;
- ◆ готовность к изменениям важнее реакции на изменения [14].

Что же касается происхождения, то, здесь имеет смысл обратиться к двум концептуальным различиям между инновационными и традиционными проектами, поскольку именно это, во многом, и обусловило глубинные предпосылки к формированию Agile парадигмы.

Если речь идет об инновационных проектах, то они, как правило, реализуются в условиях высокой неопределенности относительно их целей и содержания. Ответы на столь критически важные для традиционного проектного менеджмента вопросы, как "что" и "для кого" должно быть произведено, в инновационных проектах удается получить далеко не сразу. Иными словами, в "классических" проектах цели и содержание проектов – это "экзогенный" фактор. Они определяются до и вне проектов, хотя и могут уточняться по ходу работ. Однако такие уточнения не ставят под сомнение ответы на принципиальные вопросы – что и для кого создается. Цели и содержание же в инновационных проектах есть фактор "эндогенный". В начале реализации проекта у его иници-

аторов имеются лишь смутные обоснования запуска и интуитивные предположения о востребованности того, что они собираются создать, равно как и очертаний того, что собственно создается.

Соответственно, в инновационных проектах на первый план в качестве важнейшей задачи выходит отнюдь не эффективная координация материальных ресурсов при заданных целях и содержании проекта, а, скорее, обеспечение эффективного познавательного процесса, который позволил бы уже в ходе самого проекта найти ответы на важнейшие стратегические вопросы, в том числе "что" и "для кого" создается.

Второе же принципиальное отличие состоит в потенциальной реакции на вероятные изменения по ходу проекта. Если в классическом подходе к управлению проектами ставится задача предвидеть возможные изменения и "управлять рисками" для исправления ситуации, то следуя "гибким" путем проектной командой признается неизбежность существенных изменений и ставится задача адаптации к познаваемым по ходу проекта реалиям.

И если в традиционном менеджменте отклонение от нормы, хотя и считается неизбежным, рассматривается в качестве недостатка производственной системы, который должен быть преодолен тем или иным способом

(другими словами, классическая производственная система должна обладать высокой "воспроизводимостью"), то в инновационных проектах, окруженных высокой неопределенностью, воспроизводимость вообще не рассматривается в качестве приоритета. Отклонение от ожиданий, от сделанных предположений рассматривается не как недостаток, а как ценный сигнал о том, что, возможно, наши предположения ошибочны, мы продвигаемся ошибочным курсом, и, следовательно, нам пора его менять.

Таким образом, можно утверждать, что классические производственные системы, в том числе классические проекты, функционируют по принципу систем с отрицательной обратной связью. А инновационные проекты функционируют по принципу систем с положительной обратной связью [15]. Эта разница является принципиальной, что, в свою очередь, обуславливает и разницу в жизненных циклах.

Например, одним из прародителей гибких подходов среди концепций классического менеджмента стал известный цикл Шухарта–Деминга – "PDCA" (Планируй–Делай–Проверяй–Воздействуй). При попытке представления в общем виде аналогичного расклада условной модели процесса формирования "гибкого" взгляда на жизненный цикл проекта, получается следующая иллюстрация, состоящая из 5 этапов:

- ◆ *"Представь себе" (Envision)*. Основным в данной фазе является достижение, хотя бы в общих чертах, понимания того, что именно мы собираемся создавать;

- ◆ *"Размышляй, делай предположения" (Speculate)*. Цель второй фазы проекта состоит в том, чтобы конкретизировать концептуальные проработки первой фазы и составить итеративный план действий, реализация которого позволила бы прояснить реалистичность сделанных ранее предположений. Работа по конкретизации концепции проекта ведется на основе представлений об архитектуре продукта (структуре разбиения его характеристик);

- ◆ *"Исследуй" (Explore)*. На третьей фазе проекта проводится практическая перепроверка сделанных предположений. Осуществленное на предыдущей фазе итеративное планирование позволяет проводить такую перепроверку с минимальными затратами;

- ◆ *"Адаптируй" (Adapt)*. На четвертом этапе команда получает живой (и тем более релевантный) "feedback" относительно направления движения проекта. В классическом управлении проектами также осуществляется периодический анализ хода реализации проекта. Однако, участники классического проекта, как правило, выясняют, укладываются ли они в сроки, оговоренные договором (планом), находятся ли в рамках установленного бюджета. Иными словами имеющиеся отклонения (в неблагоприятную сторону) трактуются как тревожные сигналы о том, что проект сталкивается с проблемами,

которые должны быть тем или иным образом ликвидированы, чтобы проект вернулся на изначально заданную траекторию. Если же речь идет об инновационных проектах, то высокая вероятность ошибочности исходных предположений предполагается заранее, в особенности на ранних стадиях проекта. Поэтому отклонение воспринимается как полезный сигнал о том, что концепция продукта, содержание проекта должны быть скорректированы. По итогам четвертой фазы весь цикл проекта возобновляется и мы возвращаемся на вторую фазу (Speculate). В каких-то случаях исходные предположения об основополагающих рыночных реалиях могут оказаться настолько неверными, что проекту придется вернуться и на первую фазу;

- ◆ *"Завершай (проект)" (Close)*. Смысл заключительной, пятой фазы примерно тот же, что и в классическом управлении проектами. Основная цель здесь – извлечение из проекта в целом полезных уроков на будущее.

Несложно заметить, что основная суть дифференциации заключается как раз в различном отношении "классического" и "неклассического" подходов к отклонениям от нормы, плана (в случае гибкого подхода – отклонения от предположения, ожидания).

При этом все более очевидным становится не только возможность, но и крайняя необходимость именно в гибридном использовании элементов классических и гибких подходов, с тем, чтобы синергетический эффект нивелировал недостатки каждого из подходов, и усиливал – преимущества. Существуют исследования, посвященные непосредственно их синтезу, с тем, чтобы получить оптимальные сочетания в зависимости от контекста [16]. Причем комбинации и структуры могут быть самыми разноплановыми, например, в одной из гибридных методологий по каскадному подходу проводится разработка требований, планирование, финансирование, оценка стоимости всего проекта, затем Scrum применяется для самой разработки. И снова – каскадный подход для доработки, поставки, тестирования и выпуска. "Кусочек водопада" довольно часто используется Agile-командами на начальных итерациях для создания общего взгляда на требования, обсуждения и выбора решения по конфигурации или архитектуре [17].

Также сюда можно отнести (за счет чего и подразумевается синергетическое гибридное воздействие палитры классических и нетрадиционных методов, существующих на данный момент в арсенале проектных менеджеров) и создание нескольких горизонтов планирования на базисе ценностного подхода: начиная с прочной точки отсчета в виде миссии, ценностей и принципов, с поправкой на текущее состояние и ожидаемый конечный пункт назначения, в который должна прийти система, каскадируемого на уровень стратегических долгосроч-

ных инициатив и векторов развития, которые в свою очередь декомпозируются до среднесрочного сценарного уровня и локальных краткосрочных тактических мероприятий [18]. При этом немаловажным нюансом является пресловутый переход от управления "по поручениям" к управлению "по результатам", преимущественно основанный как раз на принципах портфельного управления проектами и инициативами, и который может быть наглядно проиллюстрирован в формате форсайтов, дорожных карт и сквозной приоритизации всех задач портфеля проектов, актуальных на каждый конкретный момент времени, с определенной последовательностью в принятии решений и транспарентной стратегией их трансляции в правовое, рыночное и информационное пространство.

Что же касается имплементации гибких подходов в части масштабирования и тиражирования, то и здесь есть свои нюансы (рис. 2).

На общем фоне явно выделяется несколько раз фигурирующий Scrum, что наводит нас на мысль о том что моделировать имеет смысл именно на его основе. К тому же, из всех представителей Agile-семейства, именно Scrum [20] является наиболее близким к каноническому определению методологии, поскольку формализован, снабжен артефактами и позволяет обеспечить транспа-

рентную и четкую "инструкцию по применению" для всех участников, активно вовлечённых в процесс.

При этом, несомненно, нужно принимать во внимание фактическое разложение используемых для измерения успешности Agile-проектов параметров по степени их популярности. К примеру, хотя бизнес-ценность и отмечается респондентами как вторая по популярности (46%) метрика успеха Agile-инициатив, она находится лишь на 11 месте (23%) в списке метрик успешности Agile-проектов. Напротив же, скорость (Velocity) продолжает лидировать (67%) среди метрик успеха именно Agile-проектов (рис. 3).

Таким образом, промежуточный вывод заключается в определенной амбивалентности результатов имплементации Agile (как и любого другого инструментария), которую нужно проводить с умом. Одной из зон роста при Agile-трансформации, традиционно, является неготовность организации и ее сотрудников к мгновенным радикальным переменам, к тому же далеко не всегда обоснованным [21]. При этом в роли вышеупомянутого обоснования, может выступать в общем виде концепция устойчивого развития, официально задекларированная ООН и признанная всем миром в виде 17 главных целей тысячелетия и, очевидно, универсальная в плане экстраполяции с наднационального общемирового на уровни

МАСШТАБИРОВАНИЕ AGILE

Подходы к Масштабированию

SAFe (28%) опередил SCRUM/SCRUM of SCRUMS (27%) и стал самым популярным подходом к масштабированию, отмеченным респондентами.

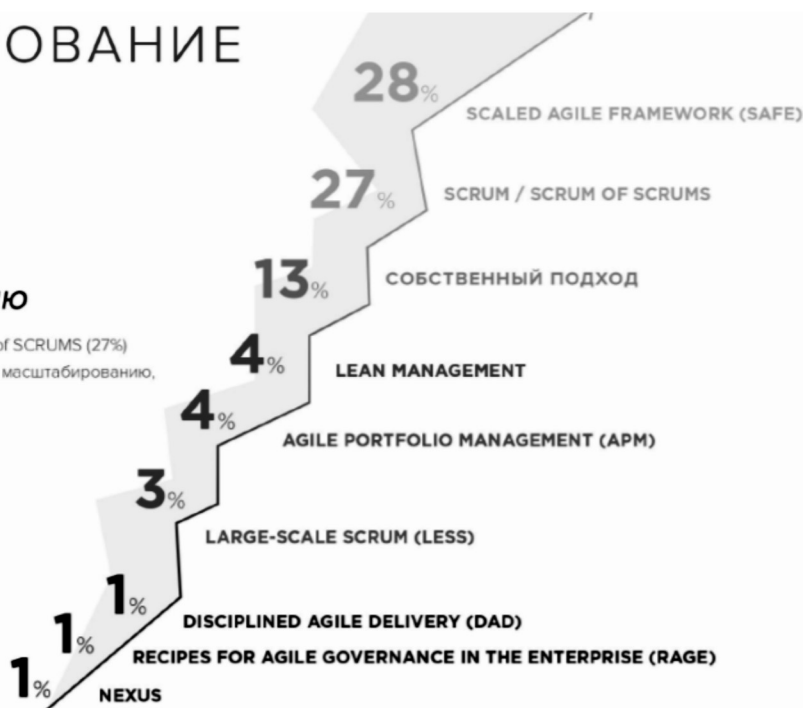


Рисунок 2. Подходы к масштабированию Agile.

Источник: адаптация 11-th annual report "State of Agile™", 2017 [19].

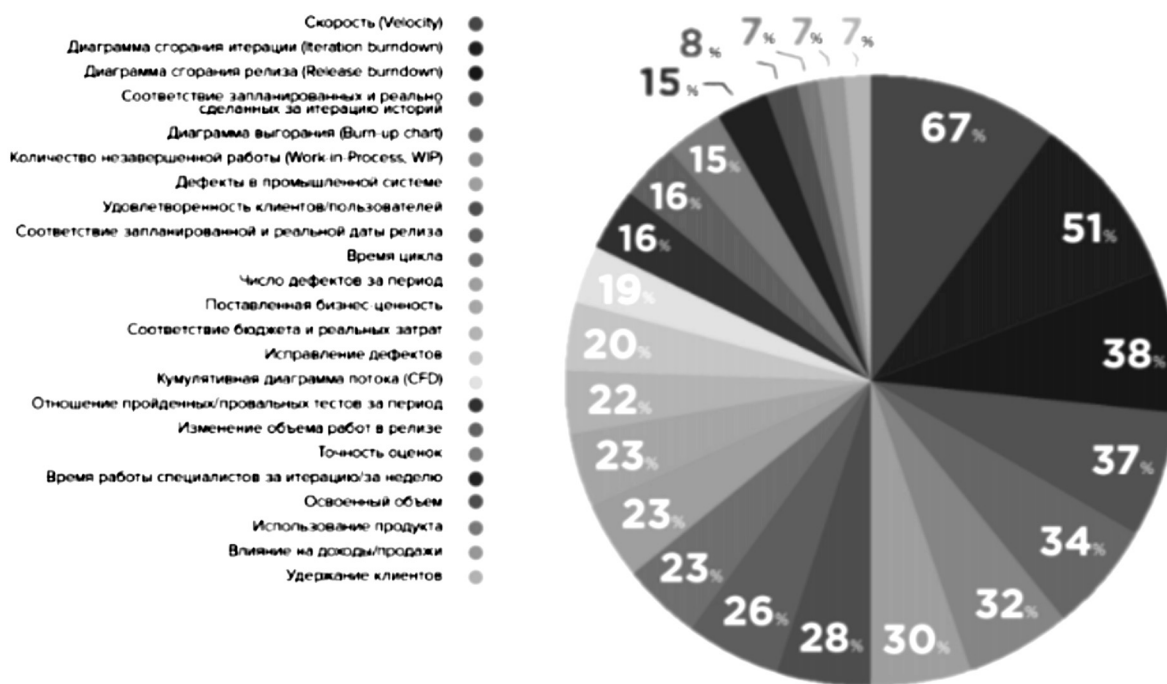


Рисунок 3. Как измеряется успешность Agile-проектов.
 Источник: адаптация 11-th annual report "State of Agile™", 2017.

страны, корпорации и, даже, любого стартапа, ищущего устойчивый базис, выражаемый в векторе своего долгосрочного развития.

При этом в данный момент как раз происходит смена парадигмы в части производства продуктов и предоставления лояльного сервиса, так как выход новых товаров и услуг действительно способствует органическому росту, но только на кратковременную перспективу, поскольку конкуренты практически моментально эмулируют те же инновации, что и явилось предпосылкой к очередному витку на пути развития концепции "клиентоцентричности".

Речь идет уже не столько о клиентоориентированной организации, что давно стало нормой и условием выживания компании на высококонкурентном рынке, сколько о постановке индивидуальных потребностей каждого клиента во главу угла функционирования предприятия и последующем перестроении своей организационной модели вокруг этих потребностей, что и позволяет создавать искомую ценность и удовлетворять данные потребности, а следовательно – увеличивать свою доходность и привлекательность.

Недавние результаты исследования продуктов и услуг компаний Северной Америки и Европы компанией

"Booz Allen" говорят о том, что организации, которые успешно совмещают персонализированный подход к клиенту с контролем издержек, превосходят конкурентов в отрасли в два раза в росте дохода и получают прибыль на 5–10 % больше [22]. Клиентоцентричный подход даже на универсальных рынках становится всё более эффективным и сложнотиражируемым, поскольку скопировать отношения практически невозможно.

Для идентификации параметров, в реальности способствующих становлению клиентоцентричной организации, были исследованы компании разных размеров, отраслей и сегментов [22]. В ходе чего было выявлено, что достигающие баланса между удовлетворением клиентов и прибылью компании проявляли следующие 6 решающих характеристик:

- ◆ Холистическое видение жизненного цикла клиента
- ◆ Ориентированное на решения мышление
- ◆ Ориентация на консультации
- ◆ Оптимизированный интерфейс взаимодействия
- ◆ Бизнес-процессы, настроенные на цели
- ◆ Кросс-функциональная культура и взаимодействие

При этом поэтапная эволюция клиентоцентричной организации, которая видоизменяет линейку продуктов,

условия их предоставления и ценообразование, может быть представлена следующим образом:

- ◆ Фаза 1: матрица продуктов в соответствии с клиентскими сегментами.
- ◆ Фаза 2: матрица продуктов с учетом типовых потребностей и жизненных циклов клиентов.
- ◆ Фаза 3: матрица продуктов на основе индивидуально сформированных личных моделей клиентов. Продукты, по сути, становятся индивидуальными для каждого клиента.
- ◆ Фаза 4: матрица продуктов, динамически изменяющаяся в соответствии с информацией, полученной при контакте с клиентом. Индивидуальные продукты становятся динамически изменяемыми.

Данные фазы базируются на трансформации типовой модели жизненного цикла клиента в индивидуальную модель и далее – в динамически-изменяющуюся индивидуальную модель.

Преломляя все вышеизложенные идеи в практическую плоскость и основываясь на синтезе широко распространенных концепций, таких как: "7P" маркетинга, "Triple helix" инноваций, "Triangle constraint" проектного менеджмента, междисциплинарную "диаграмма Эйлера-Венна" и взглядах, являющихся результатами исследований автора, а также предполагая универсальную гипотезу устойчивого развития любой компании для клиента была разработана модель верхнего уровня, отражающая взгляд снаружи на организацию (рис. 4). Из которой следует, что данные факторы не просто могут, но и уже играют решающую роль при задаче удержания клиента.

Если же мы ведем речь про устойчивые подходы именно в управлении проектами и проектно-ориентированных системах, то уже существует (и в данный момент активно популяризируется) методология организации GPM, как следствие, выразившаяся в стандарте, посвященном устойчивому управлению проектами – "P5" [23].

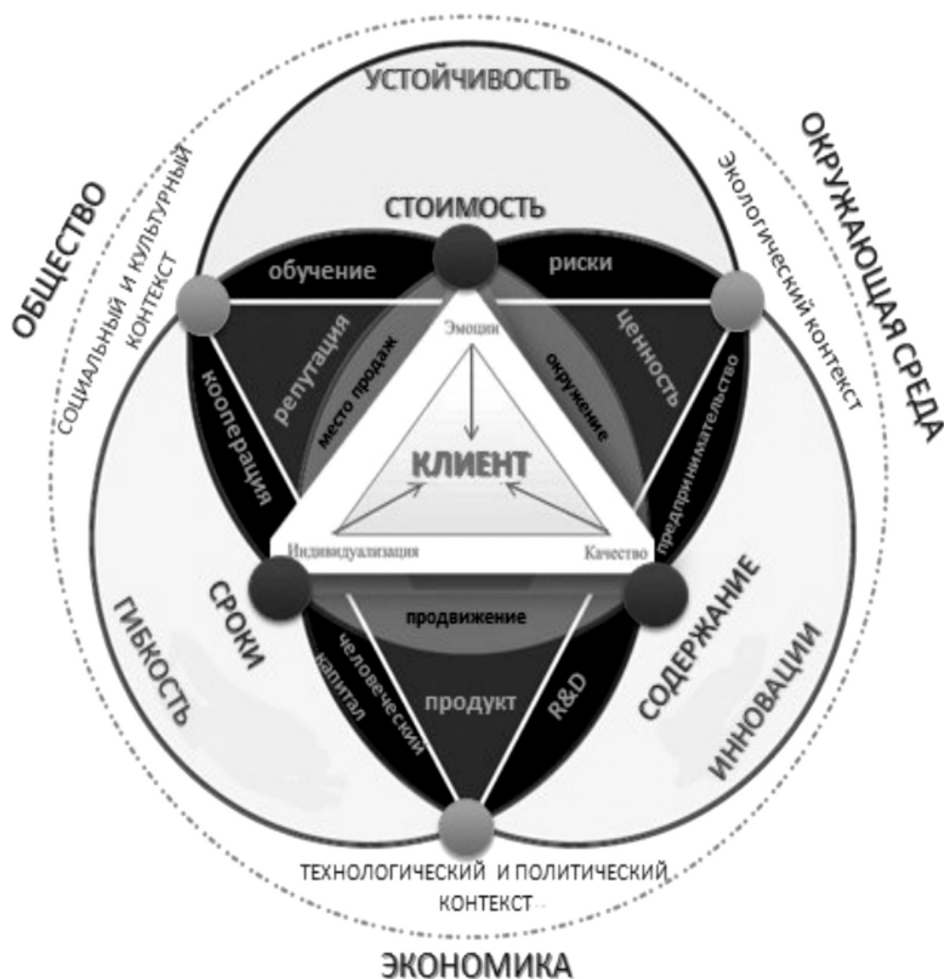


Рисунок 4. Гибкая "устойчивая" клиентоцентричная организация.
(Разработано автором).

Интегрируя фокусы внимания данного стандарта в идею клиентоцентрично-функционирующей и при этом ценностно-ориентированной организации, с высоким уровнем проектной зрелости, широким горизонтом планирования и реализации проектных инициатив, а также и пониманием дифференцируемости портфеля проектов в зависимости от категории проектов, которые попадают в этот портфель, и то, что именно Scrum является наиболее масштабируемым Agile-подходом со своим достаточно основательным методологическим базисом, получаем следующую интерпретацию принципа "черного ящика", т.е. единой точки входа/выхода для любого проекта/процесса внутри компании (в отличие от предыду-

щей модели), который в зависимости от категории лишь попадает в разные структурные кластеры (рис. 5):

Представленная на схеме модель как раз и позволяет конвертировать возможности рынка в выгоды компании и, в конечном счете, ценность для клиента. Более того, конструкция корректного перехода от прочного "устойчивого" базиса, основанного даже на признанных и не вызывающих сомнения предпосылках, через стратегию и проектные инициативы, к инновационным возможностям и их гибридной проектной реализации, всегда оставалась той самой "серебрянной пулей" и панацеей, которая с одной стороны призвана решить все

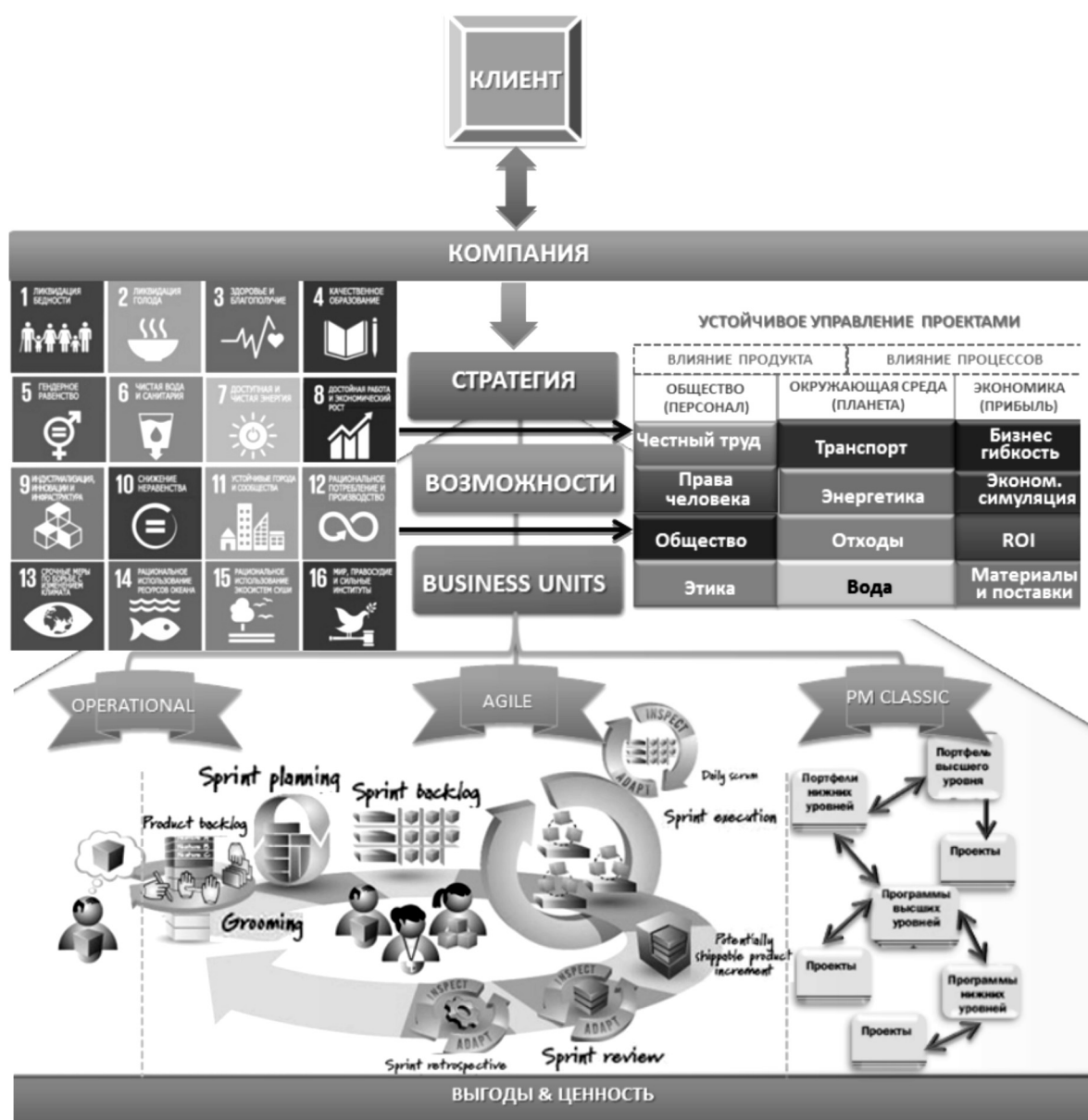


Рисунок 5. Гибридное управление портфелем проектов.
(Разработано автором).

возможные проблемы, но потому, априори, является величиной недостижимой.

Если же рассматривать обе авторских модели в комплексе, то с точки зрения организации получается в достаточной степени всеобъемлющая картинка, которая позволяет с одной стороны всесторонне описать, а с другой – приблизиться к пониманию и ответу на главный вопрос: как корректно использовать гибкие подходы, в какой комбинации и при каких условиях можно и нужно совмещать их с традиционными, и главное – на каких векторах развития стоит фокусироваться при построении устойчивой самодостаточно структуры, уверенно сохраняющей лидерское положение на рынке вне зависимости от ее размера, сегмента, страновой принадлежности, стратегии развития и прочее.

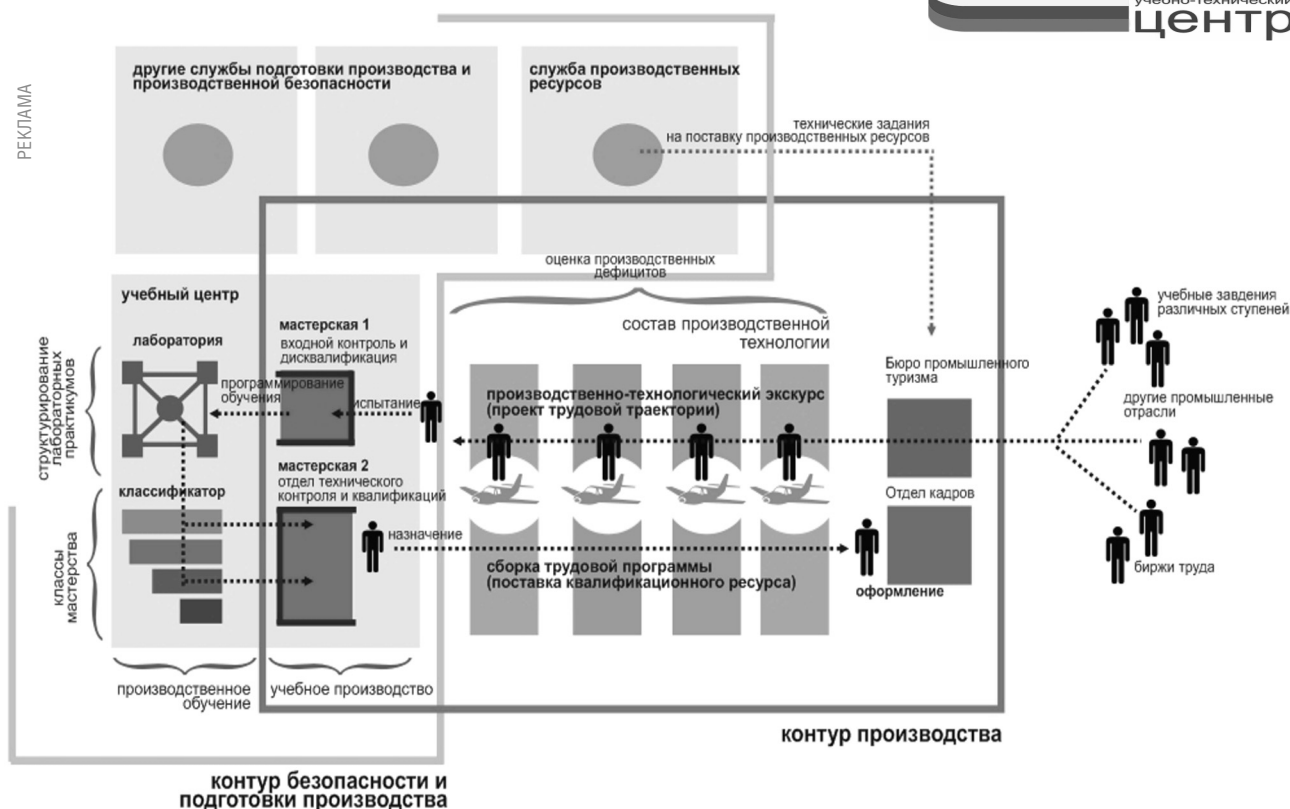
Таким образом идеологически верная Agile-трансформация позволяет уйти от заведомо ложных формулировок и постановки вопроса: гибкие против традиционных, эволюция или революция. Становится очевидно, что во-первых оба взгляда нужны, более того – каждый имеет свои преимущества, недостатки и ограничения (хотя вопреки устоявшимся убеждениями они не совсем такие, например "Agile" можно и нужно применять вне it), однако ключ к успеху – это, конечно, гибридные подходы, позволяющие за счет синергетического воздействия лучших практик каждого подхода достигать выдающихся и при этом условно-предсказуемых и планомерно контролируемых результатов. Соответственно, в зависимости от типа проекта и контекста ситуации выбираются необходимые сочетания, которые впоследствии дополняются, корректируются и, в дальнейшем, тиражируются.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мухин К.Ю. Гибкая имплементация стандартов управления проектами P2M PMAJ & P5 GPM в контексте инновационного предпринимательства // Управленческие науки в современном мире: сб. докл. IV научн.-практ. конф. – 2017. – №1. – с. 434–439
2. Мухин К.Ю. Agile-эволюция проектных подходов как вынужденное требование времени // Инициативы XXI века. – 2017. – № 1–2. – с. 11–13
3. Мухин Ю.Ю., Мухин К.Ю. Реинжиниринг общественного здравоохранения, основанный на персонцентрированной модели, гибридных проектных подходах и методах искусственного интеллекта // Врач и информационные технологии. – 2017. – №3. – с. 23–38
4. Мухин К.Ю. Agile-трансформация: миф или революционный управленческий инструментарий? // Научное обозрение: теория и практика. – 2017. – № 11.
5. Фунтов В.Н., Парамонов Д.В., Малоземов С.Н. Гибкое управление в негибкой отрасли. // НИР. Российский журнал управления проектами, № 1, 2017, с. 25–36
6. Highsmith J. (2004). Agile Project Management. Creating Innovative Products. Addison-Wesley.
7. Тимофеев А.Н. Мифический Waterfall / А.Н. Тимофеев // Практика проектирования систем. – 2016. – С. 20.
8. Книберг Х., Скарин М. Scrum и Kanban: выжимаем максимум. – Киев: InfoQ, 2010, 78 с.
9. Agile and Lean Applied to Construction [Электронный ресурс]. – URL: <http://ennova.com.au/blog/2011/09/agile-lean-compared-applied-construction/>
10. Beck K, M. Beedle, A. Bennekum, A. Cockburn, W. Cunningham, M. Fowler, J. Grenning, J. Highsmith, A. Hunt, R. Jeffries, J. Kern, B. Marick, R. Martin, S. Mellor, K. Schwaber, J. Sutherland, D. Thomas. Manifesto for Agile Software Development. 2001
11. Бобровский С. Самый эпический провал agile-методологий, PCWeek, 05/2015. – URL: <https://www.pcweek.ru/idea/blog/idea/4908.php/>
12. Makabee H. Конец Agile: смерть от примитивизма. Практика проектирования систем / H. Makabee. 2016. – С. 10.
13. Goldsbury Ch.R. The Root Cause of Water-Scrum-Fall. 2012. [Электронный ресурс]. – URL: <https://anagilestory.com/2012/01/30/the-root-cause-of-water-scrum-fall/>
14. More Agile Manifesto [Электронный ресурс]. – URL: <http://blog.xebia.com/moreagile-manifesto/>
15. Черных Е.А. Agile project management – новый подход к управлению инновационными проектами. // "Менеджмент качества", 02(02), 2008, с. 84–94
16. West D., Gilpin M., Grant T., Anderson A. Water-Scrum-Fall Is The Reality Of Agile For Most Organizations Today // Forrester Research, Inc. 2011.
17. Beatty J., Wieggers K. Требования в Agile: что тут такого? [Электронный ресурс]. – URL: <https://reqcenter.pro/agile-requirements/>
18. Carboni Joel B. Sustainability in Project Management. Governance and Integration of the P5 Standard. // НИР. Российский журнал управления проектами (№ 1, 2016).
19. 11-th annual report "State of Agiletm". Version One inc., 2017
20. The Standish Group Report. CHAOS MANIFESTO. 2015
21. Schwaber K. and Sutherland J. The Definitive Guide to Scrum: The Rules of the Game, 2013.
22. Allen Hamilton. "Customer-centric organization: from Pushing Product to Winning Customers". [Электронный ресурс]: <http://b2b-insight.management.com.ua/tag/harakterystyky-kyento-tsenrychnoj-orhanyzatsyy/>
23. The GPM® P5™ Standard for Sustainability in Project Management, 2016.
24. Гордейко С.Г. "Клиентоцентричность – перспективная стратегия розничного банковского бизнеса". // Клиентинг и управление клиентским портфелем, № 1, 2014, с. 20–34.
25. Комаровский А.В., Шафаренко К.Н. Клиентоцентричное управление знаниями: смена парадигмы. // Клиентинг и управление клиентским портфелем, № 2, 2014, с. 126–134
26. Successful Solutions Through Agile Project Management. ESI International. 2010
27. Mark Flynn. Agile: the good, the bad and the ugly. Project Smart. 10.12.2011

28. Мировой код: от Agile–программирования к Agile–менеджменту [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/mneniya/konkurenciya/321587-mirovoi-kod-pochemu-vsemupravlyayut-it-sistemy/>
29. Craig Larman, Agile and Iterative Development: A Manager’s Guide (Agile Software Development Series), Cockburn, Alistair and Highsmith, Jim, (Series Editors), August 2003
30. Augustine, Sanjiv. Managing Agile Projects. Prentice Hall, 2005.
31. Книберг Х. Scrum и XP: заметки с передовой [Текст] / Х. Книберг. – Киев: InfoQ, 2007.
32. Ригби Д., Сазерленд Д., Такеучи Х. Новый рецепт инноваций: модель agile [Электронный ресурс]. – URL: <http://hbr-russia.ru/management/strategiya/a17966/>
33. Rigby D.K., Berez S., Caimi G., Noble A. Agile Innovation. Bain Brief. – URL: <http://www.bain.com/publications/articles/agile-innovation.aspx/>
34. Scrum Alliance, The 2015 State of Scrum Report [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.scrumalliance.org/scrums/media/scrumsalliancemedi/files%20and%20pdfs/state%20of%20scrum/scrums-alliance-state-of-scrums-2015.pdf>
35. Мухин К.Ю. Противоречивость долгосрочных и краткосрочных целей: пути согласования // Культура и туризм как инструменты повышения человеческого потенциала нации: труды Всерос. науч.–практ. конф. Национальная академия туризма. – 2016 г. – с. 275–280

© К.Ю. Мухин, (K.Y.Mukhin@gmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ

THE REGIONAL EXPERIENCE OF REALIZATION OF INNOVATIVE APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF SOCIAL SERVICE TO THE ELDERLY

*N. Petukhov
O. Fisenko
M. Yashina*

Annotation

This article describes the innovative technologies of management in the social sphere. It shows in Russia that a steady increase in the number of people of retirement age, which poses new management, challenges: to create a new technology to work with elderly people, promote the involvement of pensioners in the "active" old age. As a positive example of innovative technologies shows regional experience of the Krasnoyarsk Region.

Keywords: innovations, technologies, social management, social work, regional aspect.

*Петухов Николай Владимирович
К.с.-х.н., доцент,
Российский университет
дружбы народов, Москва
Фисенко Ольга Сергеевна
К.филол.н., доцент,
Российский университет
дружбы народов, Москва
Яшина Мария Вячеславовна
К.и.н., доцент,
Российский университет
дружбы народов, Москва*

Аннотация

В статье описываются технологии социального менеджмента в Российской Федерации. Освещаются проблемы, связанные с организацией социальной работы с наименее защищенной социальной группой – гражданами предпенсионного возраста. Продемонстрированы этапы работы с гражданами предпенсионного возраста.

Ключевые слова:

Технология управления, социальная защита, лица предпенсионного возраста, Российская Федерация, социально-экономические и политические преобразования, социальный менеджмент.

ВВЕДЕНИЕ

В конце XX – начале XXI вв. в России, как и во всем мире, наблюдается тенденция увеличения числа лиц пенсионного возраста, соответственно возрастает роль и значение социальной работы с данной категорией лиц. По данным Пенсионного фонда России в 2015 году было зарегистрировано около 41 млн. пенсионеров. Из них 83% получают пенсию по старости, 3% – по потери кормильца, 6% – по инвалидности, 8% – по другим причинам. Соответственно, возрастает роль социальных служб, призванных в условиях экономического кризиса не только создавать условия для достойной жизни пожилых граждан, но и устанавливать гармоничные отношения с социальным окружением путем расширения возможностей социальной коммуникации и социальной активности граждан старшего поколения. Основными принципами, в соответствии с которыми строится система социального обеспечения населения в Российской Федерации, являются всеобщность социального обеспечения, гарантия социального обеспечения, адресность социальной помо-

щи, его комплектность и дифференциация в соответствии с потребностями и нуждами, адекватность уровня социального обеспечения жизненным потребностям получателей [1, с.22–23].

Приоритеты Российской Федерации на обеспечение и создание условий для достойной жизни человека закреплены в Конституции: "Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека" [2, с.3]. Статья 39 Конституции РФ гарантирует каждому социальное обеспечение "по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом" [2, с.16]. Вместе с тем в Российской Федерации в области социального обеспечения граждан имеется множество нерешенных проблем (см. работы Л.С. Ржаницыной [5], В. Роик [6], О. Синявской, Т. Омельчук [7], А.А. Трегубовой, С.В. Долбиной [8]). Значимая роль в решении вопросов социокультурного, социально-правового, социально-консультативного, психолого-педагогического

ческого, социально-экономического характера отводится инновационным технологиям, которые применяются региональными учреждениями социального обслуживания граждан пожилого возраста. Инновационные социальные технологии являются основным средством выхода из кризисного состояния социальной сферы, т.к. социальная поддержка, социальная помощь приобретает не только массовый характер, но и становится объективной необходимостью и приоритетными направлениями, ценностью социальной политики государства [3], [11].

Но прежде, чем приступить к модернизации оказания самих социальных услуг необходимо провести всесторонний детальный анализ действующей системы социального обслуживания населения, определить стратегию дальнейшего развития, в том числе, с учетом опыта других регионов.

Материалы и методы исследования

Материалом исследования послужили законодательные акты Российской Федерации, нормативно-правовые документы Правительства Российской Федерации. Методологической базой исследования являются анализ и синтез, логический и комплексных подходы к оценке уровня социального обслуживания пожилых людей.

Постановка проблемы

Исследования социологов показывают, что лица пенсионного возраста являются недостаточно защищенной социальной группой населения России. Помимо финансовых трудностей, граждане старшего поколения страдают от одиночества, страха смерти, чувства тревоги, депрессии, обиды, утраты необходимых контактов, наличия сложных взаимоотношений с родственниками, связанных с непониманием и нежеланием родственников идти на контакт с пожилым человеком. Важным элементом инновационной работы с пожилыми людьми становится деятельность, направленная на сохранение и поддержанием психического здоровья пожилых людей [12, с.20], поскольку стресс является важнейшей опасностью для здоровья в двадцать первом веке [13, с.35]. В этих условиях особую роль приобретают центры социального обслуживания населения, которые призваны играть компенсирующую функцию. К сожалению, в Российской Федерации центры социального обслуживания населения ориентированы в основном на оказание адресной помощи клиентам в решении их социально-экономических и бытовых проблем. Вне поля зрения остаются инновационные социальные технологии, позволяющие сохранять активную жизненную позицию граждан пенсионного возраста. Значимую роль в создании и апробировании инновационных технологий организации социального обслуживания пожилых людей играют регионы Российской Федерации, в каждом из которых накоплен свой уникальный инновационный опыт организации социального обслуживания населения.

В данной работе нами представлен региональный опыт использования инновационных технологий социального обслуживания пожилых людей в Красноярском крае, где социальные услуги ориентированы на конкретного потребителя, его предпочтения, финансовые возможности, возможность выбора поставщика услуг и т.д.

Мы полагаем, что инновационный подход к социальному обслуживанию населения, сложившийся в Красноярском крае, позволит менеджменту социальной работы оказывать социальные услуги пожилым людям на качественно новом уровне. Согласно инновационным технологиям, применяемым в Красноярском крае, лица пенсионного возраста рассматриваются как носители специфической субкультуры, представляющей собой систему особых ценностей, норм и стереотипов. Возрастная субкультура позволяет лицам пенсионного возраста адаптироваться к новым условиям, формировать новые связи и отношения, перестроить свои психологические установки.

Системность решения вышеперечисленных проблем возможна путем внедрения в практику социально-педагогической деятельности учреждений социального обслуживания эффективных форм, методов, механизмов комплексной социальной поддержки и помощи пожилым людям, способствующим их позитивной социализации и адаптации к новой социальной роли.

Инновации в менеджменте социальной работы

Под инновационной деятельностью в менеджменте социальной работы понимается деятельность по созданию, разработке, освоению социальных технологий и социальных программ, а также внедрению их в практику социальной работы с различными категориями клиентов.

Инновационная деятельность реализуется с учетом потребностей социума и направлений государственной политики в социальной сфере. Она направлена на улучшения социального положения пожилых людей и на организацию социального обслуживания пожилых людей.

Инновационные технологии затрагивают как сферу социального обслуживания граждан пожилого возраста, так и сферу социальных услуг.

Социальная характеристика граждан пенсионного возраста

Пенсионный возраст для населения Российской Федерации – это возраст, дающий право выхода на пенсию: у мужчин по достижению ими 60 лет при стаже работы не менее 25 лет, а у женщин по достижению 55 лет при стаже работы не менее 20 лет. Согласно классификации Всемирной организации здравоохранения, лица в возрасте от 60 до 74 лет считаются пожилыми людьми, лица в возрасте от 75 до 89 лет – старыми людьми, а лица в

возрасте от 90 лет и старше – долгожителями. Статистические данные демографии показывают, что в структуре населения Российской Федерации пожилые люди всех возрастов составляют около 23%–24% населения, достигая в некоторых регионах 27%. По прогнозам экспертов ООН и Всемирной организации здравоохранения число людей старше 60-ти лет к 2025 году достигнет 1,2 миллиарда, при этом ожидается наиболее радикальный рост возрастной группы старше 80-ти лет. Это свидетельствует о том, что для современного общества характерна тенденция активного старения. Соответственно, для решения их проблем требуются инновационные технологии менеджмента социальной работы.

Рассмотрим основные социальные проблемы пожилых людей.

Во-первых, самая главная проблема с которой сталкиваются граждане пожилого возраста – это ограничение жизнедеятельности. Многие члены общества, достигшие пожилого возраста, вынуждены в силу возрастных особенностей отказываться от многих привычных социальных ролей и статусов.

Во-вторых, ограничения активной жизнедеятельности пожилого человека приводит к изменению характера взаимоотношения с окружающими людьми, характеризующегося разрывом устоявшихся социальных связей и отношений.

В-третьих, резкое снижение социального статуса пожилого человека в обществе приводит к утрате привычного социального статуса, позволявшего на протяжении длительного времени осуществлять эффективный процесс социального и личностного функционирования, что сказывается на эмоциональном, психологическом и физиологическом состоянии.

В-четвертых, старость характеризуется наличием большого количества свободного времени.

Общая характеристика социальных учреждений Красноярского края

В рамках реализации Федерального закона № 122 "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [10], Федерального закона № 131 "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [9] происходит разграничение полномочий между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов Российской Федерации. Инновационный подход к организации социального обслуживания в Красноярском крае осуществляется в рамках программ региональных программ по повышению качества жизни населения [4].

На сегодняшний день инфраструктура Красноярского края представлена практически всеми формами и видами социальных учреждений. Так, на территории Красноярского края система социального обслуживания насе-

ления представлена следующими муниципальными учреждениями социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов: Центр социальной помощи населению "Родник" (1), Центры социального обслуживания населения (45), отделения социального обслуживания на дому (173), специализированные отделения социально-медицинского обслуживания на дому (48), отделения срочного социального обслуживания (52), медико-социальные и медико-психологические службы (9), отделения дневного пребывания (29), социально-реабилитационные отделения (22), специальные дома для одиноких пенсионеров (22), пансионаты для одиноких пенсионеров (5), социальные приюты для одиноких пенсионеров (23), социальные квартиры (259), социальные гостиницы (14), социально-оздоровительные центры (3), дома-интернаты малой вместимости (2), отделения временного проживания (2), геронтологические отделения (2), отделения "Милосердие" (9).

Наряду с базовыми технологиями в социальной работе с пожилыми гражданами в Красноярском крае используется масса новых технологий. Так как социальная работа с гражданами пенсионного возраста чаще осуществляется в форме социального обслуживания, то инновации затрагивают эту сферу в большей степени. Данный субъект Российской Федерации является примером положительных социальных изменений, а не просто "ликвидаторами" негативных последствий старения населения.

Стационарная форма обслуживания граждан пожилого возраста

К основным направлениям стационарной формы обслуживания граждан пожилого возраста в Красноярском крае относятся: обучающее, медико-коррекционное, здоровье сберегающее, досуговое.

Обучающее направление реализуется в рамках университета "Серебряный возраст", "Краеведенье как инструмент нравственного и гражданского воспитания".

Университет "Серебряный возраст" – обучение компьютерной грамотности получателей социальных услуг. На территории субъекта эту технологию работы реализует 38 учреждений социального обслуживания стационарной формы. В получении данной услуги задействовано не менее 10% от общего числа получающих социальные услуги в учреждениях. В результате пожилые граждане получают навыки пользования персональными компьютерами, а также навыков экономической грамотности (умение работать с банкоматами, порталом государственных услуг и т.д.).

Медико-коррекционное направление реализуется в рамках следующих занятий: пирография, изготовление декоративных изделий из лозы, бересты.

Пирография – занятия по развитию мелкой моторики получателей услуг, перенесших инсульт. Техника, применяемая в декоративно-прикладном искусстве и художественной графике: рисунок раскаленной иглой на поверхности какого-либо органического материала (древесины, фанеры, пробки, бумаги, картона, фетра, кожи, ткани). Данная технология направлена на частичное восстановление утраченных способностей организма. Программа реализуется в 34 учреждениях социального обслуживания стационарной формы Красноярского края. Получателями данных услуг является не менее 30% от общего числа получающих социальные услуги в учреждениях.

Изготовление декоративных изделий из лозы, бересты – технология направлена на частичное восстановление утраченных способностей организма. Всего задействовано 15 учреждений социального обслуживания стационарной формы. Получателями услуг является не менее 5% от общего числа получающих социальные услуги в учреждении.

Здоровьесберегающее направление реализуется на физкультурных занятиях, спортивных мероприятиях, в рамках "Школы безопасности" и т.д. Цель состоит в отказе клиентов от вредных привычек, приобщении к ведению здорового образа жизни. Задействовано 80% от общего числа получающих социальные услуги в учреждении. На территории субъекта в данную деятельность вовлечены все учреждения социального обслуживания стационарной формы.

Досуговое направление реализуется в рамках социального туризма, фестиваля самодеятельного творчества коллективов, Православного проекта "Изда – читальня".

Социальный туризм в Красноярском крае реализует 40 учреждений социального обслуживания стационарной формы. Технология направлена на социализацию получателей социальных услуг, улучшение их психоэмоционального самочувствия. Задействовано 40% от общего числа получающих социальные услуги в учреждении. Цель – поездки в выставочные залы, Краеведческий музей, драматический театр, на природу.

Полустационарная форма обслуживания граждан пожилого возраста

Не менее распространенной в Красноярском крае является полустационарная форма обслуживания клиентов, которая реализуется в тех же направлениях: обучающее, медико-коррекционное, здоровьесберегающее и досуговое.

Обучающее направление реализуется в "Клубе новых возможностей" и "Школе молодого пенсионера". Популярностью пользуются "Основы английского языка" и "Основы компьютерной грамотности".

Обучение компьютерной грамотности реализуется в рамках программы "Основы компьютерной грамотности". На территории Красноярского края успешно функционируют 52 компьютерных класса, программы которых предусматривают получение навыков работы с текстовыми, табличными документами, презентационными материалами, навыков работы с поисковыми системами в сети Интернет, общение в социальных сетях, умение пользоваться электронной почтой, электронными услугами в различных сферах жизнедеятельности. Всего получателями данных услуг являются 9014 человек, в том числе 6318 граждан пожилого возраста. Цель – сохранение социальной и интеллектуальной активности людей пожилого возраста. Задействовано 51 учреждение социального обслуживания.

Обучающие семинары, мастер-классы в рамках проектов "Клуб новых возможностей" и "Школа молодого пенсионера" – обучение пользованию банковскими картами, устройствами самообслуживания, реализации денежных операций через систему "Сбербанк online" (совместно со Сбербанком России проведено 704 семинара). В программе задействовано 3644 граждан пожилого возраста. Цель – повышение уровня финансовой грамотности граждан пожилого возраста. Программы реализует 31 учреждение социального обслуживания.

Возмещение затрат, связанных с оказанием услуг по организации проведения лекций для граждан из числа пенсионеров, производится в рамках государственной программы Красноярского края "Развитие системы социальной поддержки населения" (на указанные цели на 2014–2016 годы программой предусмотрено более 1 млн. рублей).

Медико-коррекционное направление представлено программами "Скандинавская ходьба", "Здоровая старость", "Очаг" и т.д.

"Скандинавская ходьба" – эффективное занятие для пожилых граждан, в том числе с проблемами опорно-двигательного аппарата, с целью тренировки сердечно-сосудистой системы и выносливости. У получателей данной услуги укрепляется здоровье, повышается настроение, происходит возвращение к полноценной жизни. Данные услуги оказывает 45 учреждений социального обслуживания.

Программа "Здоровая старость", "Очаг" – групповые и индивидуальные занятия с гражданами пожилого возраста по восстановлению позитивного отношения к самому себе и окружающему миру, по технологии моделирования событий прошлого, настоящего и будущего в ситуации "здесь и сейчас". Задействовано 30% от общего числа получающих социальные услуги в учреждении. Цель – формирование умения изменить понимание и от-

ношение к сложившейся трудной жизненной ситуации, переосмысления жизненных целей и ослабления депрессивных симптомов. Программу реализуют 60 учреждений социального обслуживания.

Здоровьесберегающее направление реализуется в направлении обеспечения граждан пожилого возраста и инвалидов лекарственными препаратами, поезд Здоровья (передвижной консультативно-диагностический центр "Доктор Войно-Ясенецкий (св. Лука)", народный университет "Активное долголетие" и др.

Обеспечение граждан пожилого возраста и инвалидов, не состоящих на надомном социальном обслуживании, лекарственными препаратами, назначенными по медицинским показаниям, с доставкой их на дом. Цель – своевременная доставка лекарственных препаратов и лечение одиноких граждан пожилого возраста. Реализуется во всех муниципальных образованиях края.

По Соглашению от 18.06.2013 между министерством социальной политики Красноярского края, Министерством здравоохранения Красноярского края и ГПКК "Губернские аптеки" специалисты отделений срочного социального обслуживания учреждений социального обслуживания края принимают информацию от граждан пожилого возраста о необходимости доставки лекарственных средств на дом, а также осуществляют их доставку. Данную услугу получает 13 313 граждан пожилого возраста.

Поезд Здоровья (передвижной консультативно-диагностический центр "Доктор Войно-Ясенецкий (св. Лука)") – проведение углублённой диспансеризации населения, в том числе лиц пожилого возраста, в рамках соглашения между Правительством Красноярского края и ОАО "Российские железные дороги".

Цель – оказание квалифицированной медицинской помощи гражданам в отдалённых и труднодоступных территориях. Задействовано 12 муниципальных образований края (47 станций). Получателями услуг является более 9 тыс. граждан пожилого возраста.

Народный университет "Активное долголетие" ежегодно посещает более 600 пожилых граждан 9 муниципальных образований края. Цель – социальная адаптация и интеграция в общество граждан пожилого возраста.

Досуговое направление реализуется в рамках образовательных объединений, различных клубных объединениях.

Клубные объединения любителей творчества ("Школа нужных наук", "Встреча", "Золотой возраст", "Мое вдохновение", "Литературная гостиная") – объединения граждан

пожилого возраста, созданные для удовлетворения их духовных потребностей, их адаптации в обществе, психологической поддержки и повышения жизненной активности. Цель – повышение эмоционального фона и поддержка в стремлении к активной жизненной позиции. В предоставлении этих услуг задействовано 135 учреждений социального обслуживания. Более 11 тыс. граждан пожилого возраста, в том числе: 978 пожилых человека занимаются прикладным творчеством, рукоделием, народными промыслами в 55 кружках и клубах; 132 человек заняты в 9 театральных студиях; 678 граждан являются участниками литературно-поэтических объединений; 2273 человека – постоянные участники хоровых и танцевальных коллективов; 3801 человек являются членами 135 досуговых клубов.

Социальное обслуживание на дому

Социальное обслуживание на дому реализуется в следующих направлениях: социально-экономическом, социально-психологическом, социально-правовом и социально-адаптационном.

Социально-экономическое направление

На территории Красноярского края в 9 учреждениях социального обслуживания функционируют пункты проката изделий бытового назначения, средств реабилитации. Пользователями данных услуг являются 385 человек.

Социально-адаптационное направление

Мобильные бригады "Мобильная социальная помощь" существуют в 66 учреждениях социального обслуживания надомного типа. Работа направлена на экстренное реагирование на сигналы социального неблагополучия пожилых граждан участковых специалистов по социальной работе, специалистов отделений срочного социального обслуживания, юристов и психологов, входящих в состав мобильных бригад, обеспечены транспортом. Цель – оказание экстренной помощи гражданам пожилого возраста. Услугу получает 20% от общего числа получающих социальные услуги в учреждениях.

"Мобильный парикмахер" – технология используется для улучшения качества жизни посредством предоставления парикмахерских услуг в надомных условиях. Задействовано 40% от общего числа получающих социальные услуги в учреждениях. Цель состоит в социальной адаптации маломобильных гражданам. Оказывают данные услуги 21 учреждение социального обслуживания.

Социально-психологическое направление

"Дружба по телефону" – технология, реализуемая в МБУ "Центр социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов" г.Минусинска. В ее рамках социальный работник оказывает помощь в поиске собеседника одиноким пожилым гражданам, выступая в роли посредника. Задействовано 60 человек. Данная технология помогает пожилым одиноким людям найти новых дру-

зей, собеседников из той же местности, что и они, справится с одиночеством, переживаниями и стрессом.

Социально-правовое направление

"Школы безопасности" ("Осторожно, мошенники!", "Защити себя от манипуляций" и т.д.) проводятся для всех обслуживаемых на дому (25,6 тыс. граждан пожилого возраста). Занятия в целях профилактики мошеннических действий, способах и методах предотвращения противоправных действий, разработаны и переданы памятки с подробным алгоритмом действий в той или иной ситуации, которая представляет опасность, в том числе финансовую. Данные школы проводятся в 135 учреждениях социального обслуживания.

Выводы

В современной России спрос населения, особенно граждан пожилого возраста, на социальные услуги устойчив и в будущем будет возрастать. Наличие большого

числа групп пожилых людей с особыми потребностями (инвалидов пожилого возраста, долгожителей, одиноких длительно болеющих пожилых людей, пожилых людей отдаленных сельских районов и др.) приводит к изменению структуры спроса на социальные услуги. В связи с чем необходимо увеличивать количественные и качественные показатели социального обслуживания. Это возможно посредством внедрения инновационных технологий, разрабатываемых в регионах Российской Федерации, в систему социального обслуживания пожилых людей.

Региональный опыт, представленный Красноярским краем, показывает, что инновационные технологии социальной работы с пожилыми людьми можно применять как в стационарных и полустационарных формах обслуживания граждан, так и при социальном обслуживании на дому. Главными приоритетами инновационных технологий социальной работы является включение пожилых граждан в различного вида досуговые, обучающие и здоровьесберегающие программы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ершов В.А., Толмачёв И. А. Право социального обеспечения : право социального обеспечения в системе российского права, виды пенсионного обеспечения, условия назначения и размер пенсий, формы обязательного социального страхования, система социальных пособий, государственная социальная помощь, основания и формы социального обслуживания: учебное пособие. – Москва: ГроссМедиа: Российский Бухгалтер, 2009. – 311 с.
2. Конституция Российской Федерации. – М.: Омега-Л, 2016. – 39 с.
3. Кузина Т.С., Фисенко О.С. Социальная защита лиц предпенсионного возраста как фактор сохранения здоровья: теоретический аспект // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2015. – № 19. – С. 31–33
4. Министерство социальной политики Красноярского края // [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://szn24.ru/node/249>
5. Ржаницына Л.С. Проблема пенсий. Возможные решения // Уровень жизни населения регионов России. – 2012. – №3. – С.49–58
6. Роиц В. Обязательное и добровольное пенсионное страхование: Институты и финансы. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 277 с.
7. Синявская О., Омельчук Т. Последствия демографического старения для пенсионной системы в среднесрочной перспективе: опыт прогнозирования для России // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. – 2014. – №19. – С.7–30
8. Трегубова А.А., Долбина С.В. Статистическая оценка влияния социально-экономических и демографических характеристик на пенсионные стратегии россиян // Учет и статистика. – 2014. – №3 (35). – С.54–62
9. Федеральный закон № 131 "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/
10. Федеральный закон № 122 "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/
11. Adonina L.V., Lazarev S.V., Fisenko O.S., Chernova N.V. Universal values: semantic-and-cognitive approach // Journal of Language and Literature. – 2015. – V.6. – No. 4. – P. 393–396
12. Bonnie A. Green Culture and Mental Health Assessment // Culture and Mental Health: Sociocultural Influences, Theory and Practice, Sussie Eshun and Regan A. Gurung (eds), Malden, MA and Chichester, Wiley-Blackwell, 2009. – P.19–35
13. Regan A. R. Gurung, Angela Roethel-Wendorf Stress and Mental Health // Culture and Mental Health: Sociocultural Influences, Theory and Practice, Sussie Eshun and Regan A. Gurung (eds), Malden, MA and Chichester, Wiley-Blackwell, 2009. – P.35–55

© Н.В. Петухов, О.С. Фисенко, М.В. Яшина, (olfiss@list.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ "ЛОВУШКИ" В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ КАК ОГРАНИЧИТЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО СПРОСА ИННОВАЦИОННОГО ТИПА

INSTITUTIONAL TRAP IN RUSSIAN ECONOMY AS A LIMIT TO INVESTMENT DEMAND OF INNOVATIVE TYPE

G. Ramazanov

Annotation

The article examines the institutional "traps", the way of restraint of the emergence of new "traps", work on eliminating them. Describes in detail the types of traps, the skills of the various authors listed a number of mechanisms of elimination, the most successful solutions to this problem. The article consists of introduction, main part, conclusion and list of references.

Keywords: institutional trap of barter, corruption, commodity, transportation, inefficiency, economy, production, productivity.

Рамазанов Гаджи-Омар Таривердиевич
ФГБОУ ВО "Московский
авиационный институт (национальный
исследовательский университет)

Аннотация

В статье рассматриваются институциональные "ловушки", пути пресечения появления новых "ловушек", работа по устранению их. Подробно описываются виды ловушек, квалификации различных авторов, приведен ряд механизмов устранения, примеры наиболее успешных путей решения данной проблемы. Статья состоит из введения, основной части, заключения и списка литературы.

Ключевые слова:

Институциональная ловушка, бартер, коррупция, товар, транспортировка, неэффективность, экономика, производство, продуктивность.

Анализ результатов внедрения и практического использования денежных ресурсов вызывают расхождения между прогнозом результатов решений и их реализацией. Этот процесс называется "эффект непредвиденных последствий". В ходе импорта институтов внутри правовых систем формируются эффективные и неэффективные пути поведения, называемые институциональными ловушками. Зачастую эти пути укрепляются в своей позиции надолго. Многие из этих ловушек установились в нашей стране и требуют серьезных мер избавления от них. Примером является коррупция в России. Актуальность исследования обуславливается возможностью улучшения экономики страны, пресечение возможных новых институциональных ловушек путем предварительного исследования механизма ловушек, следствий их возникновения и путей преодоления.

Реформы в области экономики в некоторых странах явились причиной непредсказуемых отрицательных последствий. Это подтолкнуло на расчет механизма действия экономических преобразований и формулирование это в виде объясняющей причины данных экономических провалов теории. Так, одной из построенных теорий является теория институциональных ловушек. Проблема институциональных ловушек волновала многих ис-

следователей. Ей уделяли внимание Е.В. Балацкий, П. Дэвид, Е.А. Бренделева, В. М. Полтерович и другие. Термин "институциональная ловушка" применил впервые Полтерович В. М. для обозначения неэффективной нерушимой саморазвивающейся нормы. Институциональная ловушка – любое устойчивое негативное явление: бартер, коррупция, неуплата налогов и т. д. В зарубежных источниках данное понятие встречается как "lock-in effect" (эффект блокировки) или QWERTY – effect (Д. Норт). Понятие и теория институциональных ловушек неотделимо от понятия транзакционных издержек, под которыми понимаются издержки взаимодействия агента с партнерами внутри определенной модели поведения.

Транзакционных издержки включают:

- ◆ отбор данных о товаре и услуге, партнере;
- ◆ торг, составление и подписание контракта;
- ◆ наблюдение партнеров за выполнением условий договора;
- ◆ оплата и оформление контракта в ходе реализации;
- ◆ защита договора от иных лиц.

Существует другой вид издержек – трансформационные.

Это издержки, вследствие перехода от одной нормы к другой. К ним относятся:

- ◆ проработка проекта трансформации;
- ◆ "Лоббирование" проекта;
- ◆ формирование промежуточных институтов в целях реализации проекта;
- ◆ сам процесс реализации проекта;
- ◆ приспособление системы к новому институту.

Известны следующие виды институциональных ловушек по В.М. Полтеровичу:

- ◆ бартер – явление, связанное с понятием трансакционных издержек и часто возникаемое при росте цен. В целях предотвращения этого экономические агенты направляют силы на повышение скорости оборота, что приводит к увеличению собственных издержек трансакций. В случае отставания финансовой системы от возрастающего трансакционного роста издержки оборота начнут резко увеличиваться. Ориентируясь на трансакционные издержки, организация может выбрать такой расклад: по одному виду продукции предпочесть бартер, а по-другому – денежный обмен. В точках смешанного равновесия разница между максимальными издержками бартера и денежного обмена не восполняет максимальные издержки трансформации, в связи с чем не приносят прибыли как рост, так и уменьшение денежных обменов;

- ◆ неуплата налогов – на механизм уплаты/неуплаты налогов влияют организационные и фундаментальные факторы. Для предотвращения неуплаты налогов следует убедить население в рациональном и эффективном их применении государством. Неуплата налогов может быть оправдана самим населением, если государство ведет нерациональную политику. Примером может служить одновременное повышение налогов и низкий процент социальных затрат;

- ◆ коррупция – явление, вызванное нерациональной политикой страны, значительной разницей доходов, отсутствием моральных устоев, неразвитостью системы контроля государства и общества;

- ◆ неплатежи – причина возникновения "лавин". Возникающие из-за неуплаты организаций услуг поставщиков "лавин", в развитых экономических системах преодолевается кредитованием, принуждением к платежу.

В своих исследованиях А.В. Иванов рассматривает институциональные ловушки и выделяет такие их виды как:

- ◆ ловушка инерционности.
- ◆ образования
- ◆ бедности (У. Истерли)
- ◆ богатства (У. Истерли)
- ◆ инерционной ментальности
- ◆ Бюрократическая ловушка
- ◆ Коррупционная
- ◆ Инвестиционная

Кандидат экономических наук В.В. Лесных предлагает следующую классификацию институциональных ловушек: системные, структурные, финансовые. Колодий С.Ю. классифицировал институциональные ловушки, опираясь на критерий влияния на сбалансированность денежных ресурсов страны, в связи с чем возникает отрицательное влияние ловушек на:

- ◆ совместно формирование и использование денежных ресурсов страны;
- ◆ формирование денежных ресурсов;
- ◆ использование денежных ресурсов.

Говоря о причинах возникновения институциональных ловушек, можно отметить следующие положения:

- ◆ быстро сменяющиеся условия в макроэкономике (Ляско А. К., Полтеровича В. М., Сухарева О. С.);
- ◆ некорректная политика государства (проявляется в неправомерности намеченных целей);
- ◆ нерациональность формальных институтов, обзывание к выполнению их установок, ограничения неформальных институтов (Дроздов Д. Н.);
- ◆ наличие ресурсов и макроэкономические особенности системы (фундаментальные факторы), установленные законы и руководства по поведению на рынке спроса и предложения (организационные факторы), установившиеся шаблоны социального взаимодействия (социальные факторы) (Полтерович В. М.);
- ◆ несовпадение долгосрочных и краткосрочных потребностей экономических агентов (Бренделева Е. А.).

Под устойчивостью институциональных ловушек понимается способность системы сохранять параметры состояния в ловушке даже при влиянии на нее, а после прекращения влияния обратное возвращение к прежним параметрам. Каждому институциональному проекту следует предполагать мониторинг возможных издержек и выигрышей. В качестве примера служит показатель "political cost-benefit ratio" – рассчитывая уровень сложности реформы, перераспределяемый доход делится на получаемый при этом выигрыш.

Устойчивость нормы поведения поддерживается такими формами регулирования как:

- ◆ индивидуальные предпочтения
- ◆ законные меры воздействия за несоблюдение правил;
- ◆ эффект координации и эффект обучения;
- ◆ эффект сопряжения;
- ◆ культурная пассивность агентов, не желающих варьировать поведение, придерживание модели поведения однажды испробованной и проверенной.

Вырваться из институциональной ловушки сложно. Это можно наблюдать на примере экономического состояния нашей страны.

Однако, есть предположение, что в экономике способны постепенно создаваться самостоятельные механизмы предотвращения институциональных ловушек. Это связано с внезапным возвышением фирм в случае непроработанности системы рынка и большого объема трансакционных издержек; с существованием фирм с различной оценкой репутации (некоррупционность некоторых организаций не только способствует приобретению ими хорошей репутации, но и пропаганде условий честного бизнеса, подражанию такому типу поведения других организаций); а также с возможностью стран с догоняющей экономикой избегать известные ошибки при институциональных преобразованиях на уже имеющемся опыте стран, столкнувшихся с этими последствиями.

Пути выхода из институциональных ловушек предлагает также Е.А. Бренделева, которая выделяет эволюционный выход и революционный. В первом случае выход происходит медленным естественным путем в положении, созданном самой системой. Причины наступления критического момента обусловлены перевесом трансакционных издержек в состоянии устоявшегося неэффективного поведения над трансформационными издержками в случае отказа от данной модели поведения и следования новой. Революционный путь выхода предполагает принудительное принятие новой нормы и исходит в основном от инициативы государства. В случае выхода из институциональной ловушки возникающие издержки Бренделева Е. А. выделяет как издержки принятия новой модели поведения; издержки, связанные с культурной пассивностью, развалом механизма лоббирования старой нормы, приспособление новой модели к условиям данной институциональной среды, формированием параллельных вспомогательных норм поведения. Подводя итог, следует сказать, что являясь проблемой для государства в экономической сфере, явление "институциональная ловушка" требует подробного изучения, выявления причин ее появления, что в свою очередь даст положительные результаты в поиске путей и механизмов ее избежания.

Если разбирать институциональные ловушки страны по классификации А.В. Иванова можно вывести следующие примеры:

1. ловушка инерционности или инерционное развитие – чревата окончательным отставанием в развитии и дальнейшим существованием в качестве сырьевой базы для мировых лидеров, технологически развитых стран. Данный вид ловушки представляет наибольшую угрозу;

2. бюрократическая ловушка – отсутствие стимулирования на проведение перемен, что объясняется старанием чиновников избегать случаи риска и возможности угрозы привычного положения, разногласия с руководством, боязнь возможных конфликтов, что в свою очередь подавляет всякую мотивацию на выдвигание новых идей";

3. коррупционная ловушка – способствует исключительно из системы самых активных и ценных специалистов, а сама коррупционная деятельность рассматривается некоторыми лицами как допустимый путь обогащения через присвоение государственных ресурсов, не влекущий ответственности;

4. инвестиционная ловушка – неразвитость инвестиционного бизнеса, отсутствие активности в сфере инновационной экономики. Проблема инвестиционной ловушки в РФ заключена в боязни вкладывания в долгосрочные проекты, внедрения инновационных идей и направленности бизнеса на приобретение природной ренты, что может быть преодолено благодаря содействию внедрению и развитию инновационного предпринимательства;

5. ловушки образования – некачественное образование в целом, некомпетентность дипломированных специалистов как следствие коррупции в системе образования, немотивированность обучающихся на достижения, эрудированность и работу;

6. ловушка бедности – недоступность образования, отсутствие культурной развитости, дохода, возможности получения медицинской помощи многочисленной доли населения страны в зонах бедности способствуют утере подрастающего поколения, дефициту рабочих кадров;

7. ловушка богатства – заметный контраст между престижным классом миллиардеров с завышенными, иногда беспочвенными потребностями и более широким средним слоем отрицательно влияет на переходную экономику страны.

В экономике страны на сегодня кроме институциональных ловушек 10-летней и более давности имеются и новые. Рассмотрим институциональные ловушки инновационного развития детально.

Инновационное экономическое развитие вытекает из взаимодействия следующих элементов: инновационный потенциал, инновационные затраты, инновационные результаты, оценка продуктивности инновационных затрат (количественные и качественные показатели).

Создаваемые в стране институты инновационного развития на сегодня маловостребованы в связи с неэффективностью осуществляемых инновационных затрат, а сама инновационная активность нелинейна и обрывиста.

Институциональными ловушками в Российские экономики являются сильные институты, тормозящие инновационное. Выделим следующие ловушки:

- ◆ психологическая неготовность, выражающаяся в неготовности к внедрению новых механизмов, равнодушию по отношению к существующей проблеме;

- ◆ индивидуализация экономической власти вместо развития партнерского, кооперативного предпринимательства [12., С. 53–54, 59].

◆ рентоориентивное поведение в предпочтении инновационному поведению;

◆ догоняющее развитие и копирование как метод движения по проверенному пути в предпочтении открытия нового. В экономическом плане копирование представляется эффективной моделью поведения нежели внедрение инноваций, что объясняется низкими затратами и минимальными усилиями для максимизации прибыли и достижения удовлетворительного результата в первом случае. Данная модель поведения укрепляется в связи со слабым контролем и наказанием за нарушение авторства, неформальным принятием копирования как привычной положенной нормы. Следование инновационному пути наблюдается лишь в самых серьезных для человечества и планеты сферах, таких как медицина, безопасность жизнедеятельности, борьба с экстремизмом и др.;

◆ отказ от вложения средств в свое же развитие, что связано с неопределенностью и опасностью инвестирования в инновационное развитие, с длительным периодом ожидания результата. В этом случае предпочтении предпринимателей отдается личному доходу;

◆ проблема неэффективности производства социальных благ, возникающая в связи со слабым инвестированием бизнеса в этом направлении и перекладывание такого рода расходов на государство;

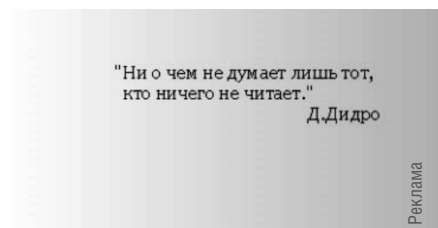
◆ имитация инновационной деятельности, приводящая к вкладыванию в сфальсифицированные открытия и проекты, что возникает в следствие следующих факторов: отсутствие технической проверки у конкурсных экспертов, слабый контроль и оценка реализации финансируемого проекта, частные связи определенного бизнеса с определенным чиновником и т. д.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что вся проблема вопроса инновационного развития состоит в его как давно укоренившихся, так и новых ловушках, препятствующие стремлению страны поддерживать это развитие. Цель проведения модернизации, как правило, не только в отказе от имеющейся модели и подражании, копировании механизмов передовых институтов, но в создании новых институтов во всех сферах и эффективном их внедрении. В ходе проведения этой модернизации есть риск попасть в инвестиционную ловушку, желая получить видимый материальный результат. Как пример такого отклонения рассматривают проект "Сколково", тщательно продуманная идея которого должна была быть реализована на более подходящей основе. Преодоление институциональных ловушек, приводящих к отрицательному воздействию на экономику страны – это нелегкий процесс, требующий продуманного алгоритма действий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баскин А.С. Стратегия модернизации и институциональные ловушки // Вестник Удмуртского университета. – 2013. № 2–1.
2. Веретенникова Н.В. Институциональные ловушки российской системы высшего образования // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2014. № 1.
3. Гельман В. Россия в институциональной ловушке // Российское предпринимательство. 2012. № 8–2.
4. Костин М.Д., Аппанова Ю.Э., Удалов А.А. Подходы к определению видовых характеристик контрактных отношений в современной институциональной экономике // NovalInfo.ru. 2016. № 44–4. С. 174–177.
5. Малкина М.Ю. Институциональные ловушки инновационного развития российской экономики // Журнал институциональных исследований. 2012. Т. 3. № 1.
6. Марченко Т. И. Системно-ресурсная концепция изучения экономического пространства и экономического времени // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – Тольятти: Издательство ПВГУС, 2012. – №3. – с. 224 – 229.

© Г.Т. Рамазанов, (rgadj@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ САМАРСКОГО РЫНКА УСЛУГ ТАМОЖЕННЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

RESEARCH OF A MODERN CONDITION
AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT
OF THE SAMARA CUSTOMS
REPRESENTATIVES' SERVICES MARKET

R. Fedorenko

Annotation

The article reveals the key development trends and tendencies of the service market in the customs sphere, the perspectives of the subjective development of the complex services in the customs sphere are determined on the basis of the conducted retrospective structural and functional analysis. Hypotheses on the existence of a relationship between the state of the services market in the customs sphere and the level of development of foreign economic activity were tested with the methods of economic and mathematical modeling. The most informative parameters which allow to identify the factors that influence the development of the services market in the customs sphere at the regional level are received.

Keywords: International economic activity; Customs service; Customs representative; Services in the customs sphere.

Федоренко Роман Владимирович
К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО
"Самарский государственный
экономический университет"

Аннотация

В статье выявлены ключевые закономерности и тенденции формирования рынка услуг в таможенной сфере, на основе проведенного ретроспективного структурно-функционального анализа определены перспективы субъектного развития комплексов услуг в таможенной сфере. С применением методов экономико-математического моделирования проверены гипотезы о наличии взаимосвязи между состоянием рынка услуг в таможенной сфере и уровнем развития внешнеэкономической деятельности. Получены наиболее информативные параметры, позволяющие выделить факторы, влияющие на развитие рынка услуг в таможенной сфере на уровне региона.

Ключевые слова:

Внеэкономическая деятельность; таможенное обслуживание; таможенный представитель; услуги в таможенной сфере.

В современном мире уровень развития национальной экономики во многом определяется ее способностью эффективно встраиваться в мировое хозяйство, обязательным условием чего является наличие развитых внешнеэкономических связей. В настоящее время внешнеэкономические отношения, участниками которых выступают отечественные компании, усложняются в силу нестабильного состояния российской экономики, ухудшившейся геополитической обстановки и наличия санкционного давления со стороны ряда западных государств.

Несмотря на это, участники внешнеэкономической деятельности (ВЭД) по-прежнему ведут достаточно активную работу, ежегодно оформляя более 4 млн. деклараций на товары. Со стороны государства развитие администрирования внешнеэкономической деятельности обеспечивают около 60 тыс. сотрудников Федеральной таможенной службы [3].

Активная позиция таможенных органов в вопросах

регулирования внешнеэкономической деятельности обусловлена высокой значимостью таможенных платежей для доходной части федерального бюджета Российской Федерации. По данным Министерства финансов Федеральная таможенная служба в последние годы обеспечивает около 50% поступлений доходной части бюджета. Динамика плановых и фактических показателей по сбору таможенных платежей за последние годы представлена на **рис. 1**.

Наибольшего уровня объем поступлений таможенных платежей достиг в 2014 году, увеличившись в сравнении с 2013 г. на 8,2% и составил 7100,6 млрд. рублей. Общее снижение поступлений доходов по итогам 2016 года обусловлено снижением на 40,6% поступлений вывозной таможенной пошлины в отношении нефти сырой и нефтепродуктов. Несмотря на это, таможенные платежи по-прежнему составляют значительную часть доходной части бюджета страны. Сокращение экспортных платежей, связанных с продажей нефти и нефтепродуктов, повышает значимость упрощения условий внешней торговли

как важной цели государственной политики, особенно в условиях глобального снижения тарифов и возрастания роли нетарифного регулирования.

Ряд исследователей, занимающихся вопросами влияния таможенных органов на уровень развития экономики страны, отмечают, от эффективности их работы в настоящее время зависит не только пополнение федерального бюджета, но и уровень развития внешнеэкономической деятельности [1; 2].

Участники внешнеторговой деятельности традиционно несут значительно большие затраты, нежели компании, работающие на внутреннем рынке. Наличие дополнительных затрат обусловлено необходимостью прохож-

дения процедур таможенного оформления и контроля, требующих существенных временных и финансовых затрат. Структура затрат, связанных с осуществлением внешнеторговой деятельности, представлена на рис. 2.

Для отечественных экспортеров и импортеров доля издержек, непосредственно связанных с таможенным администрированием, составляет около 65% временных и 31% финансовых затрат. Оптимизация процессов таможенного оформления, сокращение ошибок при подготовке документов, использование современных методов таможенного оформления и контроля может существенно снизить совокупные затраты участников ВЭД, что позволит повысить рентабельность их работы без сокращения объемов поступлений в федеральный бюджет. Бо-

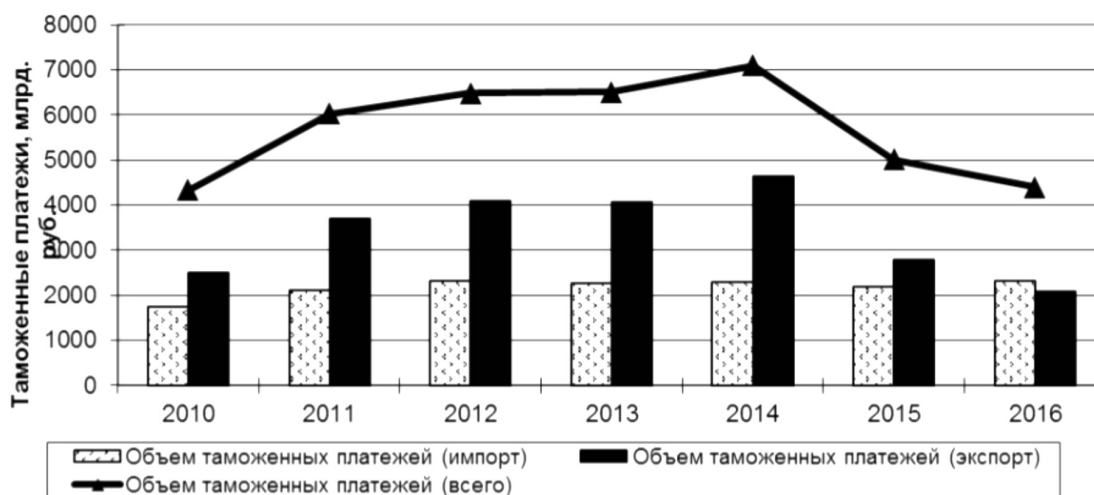


Рисунок 1. Динамика сбора таможенных платежей за 2010-2016 гг. (по данным ФТС РФ).

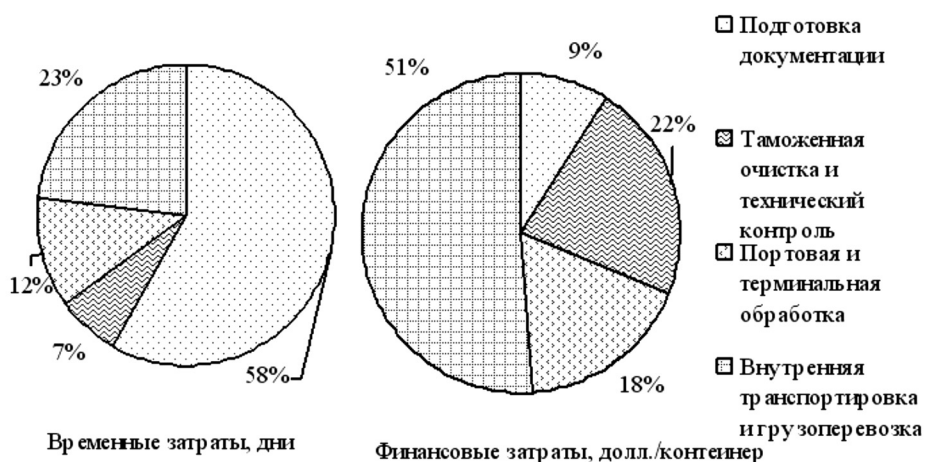


Рисунок 2. Структура затрат, связанных с осуществлением внешнеторговой деятельности, Российская Федерация, 2016г.

лее того, рост рентабельности неизбежно приведет к активизации внешнеторговых операций, увеличению международного товарооборота и росту сумм собираемых таможенных платежей.

Согласно современным исследованиям, проводимым учеными развитых стран, временные затраты участников ВЭД являются значимым фактором, совершенствование которого может предоставить компании сравнительное преимущество по отношению к конкурентам [12]. В ходе исследований, проводимых с целью определения степени воздействия таможенного администрирования на состояние внешней торговли было рассчитано, что каждый день задержки в ходе доставки приводит к увеличению себестоимости выпускаемых товаров примерно на 0,8% [14].

Однако, до сих пор многие участники ВЭД не способны полноценно использовать все возможности, предусмотренные таможенным законодательством, в результате чего ими упускаются возможности легального сокращения собственных издержек, что ведет к росту совокупных затрат в ходе внешнеторговых операций. Особенно усложняется эта ситуация в условиях изменчивой внешнеполитической ситуации, в результате чего происходит нарушение устоявшихся торговых связей. В этих условиях для успешного решения всех вопросов, связанных с таможенным оформлением внешнеторговых сделок, становится целесообразным привлечение профессиональных таможенных посредников.

Для оценки перспектив развития рынка услуг по таможенному оформлению были проанализированы отчетные данные по результатам деятельности Приволжского таможенного управления [4] и Самарской таможни.

В 2014 году внешнеторговый оборот предприятий, функционирующих в зоне деятельности Приволжского таможенного управления, составил 73,40 млрд. долларов США, что на 7,3% меньше показателя предыдущего года. При этом объем импорта сократился на 7,6% и составил 15,79 млрд. долларов США, а объем экспорта снизился на 7,2%, составив 57,60 млрд. долларов США [4].

Самарский регион по объему экспортно-импортных сделок традиционно входит в десятку лидеров РФ. Сложная внешнеполитическая обстановка перераспределила заметное снижение экспортных операций в 2014–2015 годах и замедлила темпы роста объемов импорта.

По итогам 2015 года общий объем внешнеторгового оборота по Самарской таможне превысил 4 млрд. долларов США. Объем экспорта составил 2,1 млрд. долларов США, или 51,4% от общего оборота, а объем импорта оказался равен 1,95 млрд. долларов США, или 48,6%.

В сравнении с предыдущим, 2014 годом общий товарооборот сократился на 2,1 млрд. долларов США (–35,1%), что произошло за счет снижения объемов экспорта на 1,3 млрд. долларов США (–38,7%) и объемов импорта на 0,86 млрд. долларов США (–30,8%).

В 2016 году падение объемов экспорта и импорта продолжилось теми же темпами. Подробная динамика внешнеторгового оборота по Самарской таможне за последние годы представлена в табл. 1.

На протяжении семи лет с 2007 по 2011 год внешне-торговый оборот увеличивался по всем позициям значительными темпами. В 2012 году произошло заметное сокращение объемов экспорта, составившее около 30% от показателей 2011 года. Произошедший в том же году незначительный рост импорта не смог компенсировать столь серьезного снижения, результатом чего стало сокращение совокупного товарооборота.

Анализ соотношения экспортных и импортных операций показывает, что с 2009 года оборот по импорту неуклонно возрастает вплоть до кризисного 2015 года, при этом доля импортных операций с 2009 по 2015 год увеличилась вдвое – с 24% до 48%, что позволяет сделать вывод о все увеличивающемся значении импортных операций в структуре внешнеторговых сделок.

В дальнейшем, в период 2014–16 годов, внешнеторговый оборот снова оказался в состоянии рецессии (величина экспорта и импорта в 2015 и в 2016 годах сокращалась на 25–30% по сравнению с предыдущим годом), причём в большей мере спад коснулся экспортных операций. Снижение деловой активности на внешнем рынке мы можем объяснить, в первую очередь, введением санкций Евросоюза и контрсанкциями России в отношении западноевропейских и турецких товаров.

В 2015 году на Самарской таможне проводили оформление своих экспортно-импортных сделок 1 237 участников ВЭД (табл.2). По сравнению с 2014 годом их общее количество выросло на 6%, при этом число юридических лиц сократилось на 2,5% до 992 единиц, а число физических лиц, напротив, увеличилось на 61% до 245 человек.

Общее количество экспортеров и импортеров, оформляющих товары на Самарской таможне, начиная с 2008 года изменяется в пределах от 1000 до 1250 единиц. Качественная характеристика субъектного состава участников ВЭД изменялась в исследуемые годы гораздо более заметно, и к 2015 году соотношение юридических и физических лиц снизилось до уровня 4 : 1. Это было связано не столько со снижением количества юридических лиц – контрагентов (оно вернулось к уровню 2010 г.), сколько с резким ростом физических лиц (за послед-

Таблица 1.

Динамика объемов внешнеторгового оборота Самарской таможни за 2007-2016 гг.

Годы	Экспорт		Импорт		Всего		Доля импорта, %
	тыс. долл. США	цепной темп роста, %	тыс. долл. США	цепной темп роста, %	тыс. долл. США	цепной темп роста, %	
2007	1589417,3	-	767662,3	-	2357079,6	-	32,6
2008	1981302,3	124,7	989655,9	128,9	2970958,2	126,0	33,3
2009	2831487,7	142,9	933493,3	94,3	3764981,0	126,7	24,8
2010	4028537,2	142,3	1234000,2	132,2	5262537,4	139,8	23,4
2011	4826768,3	119,8	1976460,3	160,2	6803228,6	129,3	29,1
2012	3414511,7	70,7	2059008,3	104,2	5473520,0	80,5	37,6
2013	3986477,3	116,8	2727143,8	132,4	6713621,1	122,7	40,6
2014	3372592,3	84,6	2817932,3	103,3	6190524,6	92,2	45,5
2015	2068045,7	61,3	1950693,5	69,22	4018722,4	64,9	48,6
2016	1600410,4	77,3	1468352,3	75,21	3068761,1	76,33	47,8

Таблица 2.

Количество экспортеров и импортеров, оформлявших товары на Самарской таможне.

Годы	Юридические лица	Цепной темп роста, %	Физические лица	Цепной темп роста, %	Всего	Цепной темп роста, %	Соотношение юридических и физических лиц
2007	685	-	138	-	823	-	5,0
2008	1092	159,4	107	77,5	1199	145,7	10,2
2009	1008	92,3	72	67,3	1080	90,1	14,0
2010	992	98,4	78	108,3	1070	99,1	12,7
2011	967	97,5	74	94,9	1041	97,3	13,1
2012	1057	109,3	72	97,3	1129	108,5	14,7
2013	1084	102,6	62	86,1	1146	101,5	17,5
2014	1016	91,5	152	205,4	1168	98,6	6,7
2015	992	97,6	245	161,2	1237	105,9	4,04
2016	930	93,8	67	27,3	997	80,5	13,8

ние 2 года она выросло в 4 раза). Несмотря на такие тенденции, мы считаем, что ситуация вскоре вернется к значениям 2009–2013 гг., что подтверждается данными за 2016 год.

Начиная с 2009 года, темп роста объемов импорта практически постоянно превышал темп роста числа участников ВЭД, что позволяет сделать вывод о развиваю-

щейся концентрации импортных операций в руках крупных компаний. К 2014 году объем внешнеторгового оборота на одного импортера увеличился в сравнении с 2007–2009 гг. более чем вдвое и составил 2,4 млн. долларов США. Кризис 2015–16 гг. сказался на величине данного показателя – он снижался два года подряд более, чем на 25% (к предыдущему году), но по-прежнему превышает уровень 2007–10 гг (табл. 3).

Таблица 3.

Динамика импорта и числа участников ВЭД.

Годы	Число участников ВЭД	Цепной темп роста, %	Импорт (тыс. долл. США)	Цепной темп роста, %	Компаративный индекс	Средний объем ВЭД на одного импортера
2007	823	-	767662,3	-	-	932,8
2008	1199	145,7	989655,9	128,9	0,885	825,4
2009	1080	90,1	933493,3	94,3	1,047	864,3
2010	1070	99,1	1234000,2	132,2	1,334	1153,3
2011	1041	97,3	1976460,3	160,2	1,646	1898,6
2012	1129	108,5	2059008,3	104,2	0,961	1823,7
2013	1184	104,9	2727143,8	132,4	1,263	2303,3
2014	1168	98,6	2817932,3	103,3	1,047	2412,6
2015	1237	105,9	1950693,5	69,2	0,650	1577,0
2016	997	80,5	1468842,5	75,3	0,935	1473,3

Возникает вопрос о том, насколько статистически значима связь между числом участников ВЭД и объемом импортных операций. Для решения этого вопроса построим модель, основанную на применении элементов

$$Y = -1953031,59 + 3326,28 X \quad (1)$$

корреляционно-регрессионного анализа:

где Y – объем импорта, тыс. долл.; X – число участников ВЭД.

Полученное значение F -критерия позволяет принять статистическую гипотезу, согласно которой значимая

связь между увеличением числа участников ВЭД и ростом объемов импорта отсутствует.

Для оценки перспектив развития рынка услуг по таможенному оформлению имеет определение уровня концентрации внешнеторговой деятельности, так как крупные компании, как правило, осуществляют таможенное оформление силами собственных сотрудников.

В табл. 4 рассмотрены объемы внешнеторговых операций по десяти крупнейшим экспортёрам и импортёрам Самарской области.

Таблица 4.

Доля 10 крупнейших экспортёров и импортёров за 2008-2015г. (по объему ВЭД в тыс.долл. США).

Годы	Экспорт	Цепной темп роста, %	Импорт	Цепной темп роста, %
2008	67,3	-	65,6	-
2009	79,8	118,5	62,9	95,8
2010	87,3	109,5	55,6	88,4
2011	88,0	100,8	56,2	101,1
2012	77,9	88,5	56,9	101,4
2013	79,0	101,4	59,0	103,7
2014	84,0	106,3	65,0	110,2
2015	84,3	100,4	65,9	101,4

В сфере импорта заметна интересная картина: в кризисные годы наблюдается повышенная концентрация на рынке крупных игроков. Так было в 2008–09, а также в 2014–15 годах. В межкризисный период доля ведущих получателей снижается до 55–57 %. В сфере экспорта в последние годы наблюдается концентрация операций в руках крупных компаний, что ведет к сокращению потенциального спроса на услуги таможенных представителей. Для математического описания данной взаимосвязи построим парную регрессионную модель:

$$Y = 98,75 - 0,54X \quad (2)$$

где Y – удельный вес деклараций, оформляемых с помощью таможенных представителей, %; X – доля экспорта 10 крупнейших экспортеров, %.

На основании полученной модели (рис. 3), можно с достоверностью 85% сделать вывод о том, что между долей крупнейших экспортеров и удельным весом деклараций, оформленных таможенными представителями, существует значимая линейная взаимосвязь ($F_{набл.} = 2,82$; $F_{кр.}(0,15;1;6) = 2,72$).

Рост доли крупнейших экспортеров на 1%, согласно проведенному моделированию, повлечет за собой сокращение на 0,54% удельного веса оформляемых таможенными представителями деклараций.

Совокупная доля 10 крупнейших импортеров хоть и превышает 50%, не увеличивается, а наоборот, сокращается. Таким образом, увеличение объемов внешне-торговых поставок не ведет к концентрации импортных потоков, а значит, объемы поставок, осуществляемых

средними и мелкими участниками ВЭД, также растут. Это позволяет сделать вывод о хороших перспективах для развития рынка услуг по таможенному оформлению именно в сегменте импорта.

С целью проверки данной гипотезы построим две регрессионные модели:

$$Y = 46,23 + 0,14X \quad (3)$$

где Y – удельный вес деклараций, оформляемых с помощью таможенных представителей, %; X – доля крупнейших импортёров, %.

С достоверностью 95% можно сделать вывод об отсутствии значимой линейной взаимосвязи между долей крупнейших импортеров и удельным весом оформленных таможенными представителями деклараций ($F_{набл.} = 0,06$; $F_{кр.}(0,05;1;6) = 5,99$).

$$Y = 31,70 + 0,007X \quad (4)$$

где Y – удельный вес самостоятельных декларантов, %; X – объем импорта, млн. дол. США.

Статистические критерии показывают, что между импортом и количеством самостоятельных декларантов с достоверностью 95 % есть значимая линейная связь. Если импорт вырастет на 1 млрд. дол. США, то удельный вес самостоятельных декларантов возрастет в среднем на 7%. Модель значима по критерию Фишера ($F_{набл.} = 13,64$; $F_{кр.}(0,05;1;6) = 5,99$), коэффициент при X значим по критерию Стьюдента ($|T_{набл.}| = 3,69$; $T_{кр.}(0,05;6) = 2,45$).

Доля деклараций, оформляемых таможенными представителями, остается неизменной с 2010 года (табл. 5).

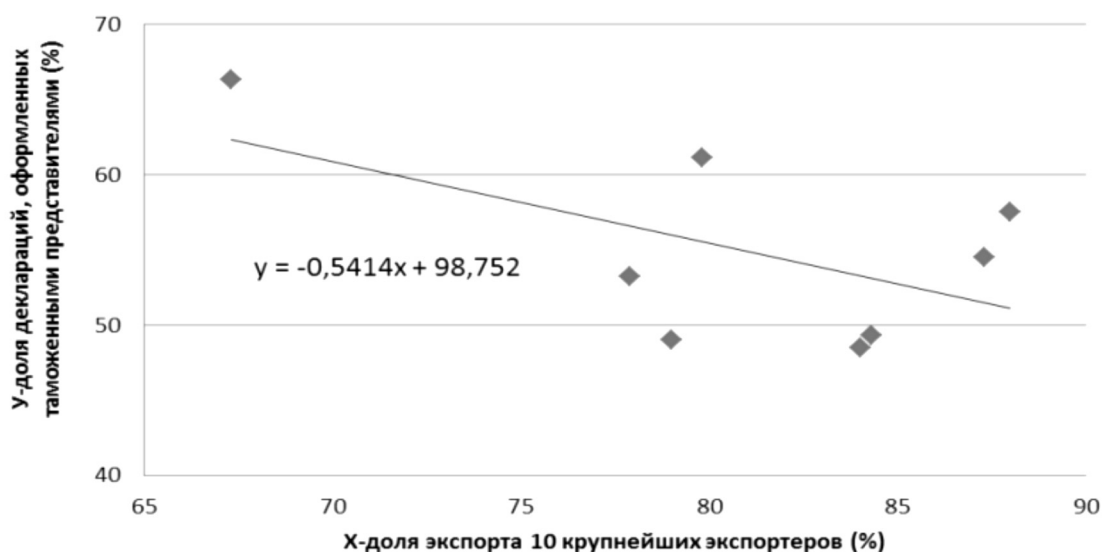


Рисунок 3. Зависимость доли деклараций, оформляемых с помощью таможенных представителей, от доли поставок крупнейших экспортеров.

Таблица 5.

Субъектная структура декларирования.

Годы	ДТ, оформленные таможенными представителями		ДТ, оформленные декларантами		Соотношение ДТ, оформляемых представителями и декларантами
	Единиц	Доля, %	Единиц	Доля, %	
2008	19566	66,3	9930	33,7	1,97
2009	23479	61,1	14962	38,9	1,57
2010	25469	54,5	21251	45,5	1,20
2011	24968	57,5	18487	42,5	1,35
2012	25549	53,2	22496	46,8	1,14
2013	25621	49,0	26645	51,0	0,96
2014	24309	48,5	25813	51,5	0,94
2015	22516	49,3	23156	50,7	0,97

За тот же период времени объем импорта увеличился более, чем в два раза. Так как при этом не происходит ни концентрации импорта, ни значительного роста числа участников ВЭД, можно сделать вывод о равномерном увеличении объемов поставок, наблюдаемом как у крупнейших, так и у средних участников ВЭД.

Начиная с 2013 года число деклараций на товары, оформляемых таможенными представителями, оказывается меньше объемов самостоятельного декларирования. Однако, по-прежнему на долю таможенных посредников приходится около 50% всех оформленных деклараций.

Таким образом, в результате проведенного исследования были подтверждены гипотезы о наличии значимой статистической связи между долей крупнейших участников ВЭД и долей деклараций, оформляемых таможенными

посредниками. В ходе расчетов было выявлено негативное влияние концентрации экспорта на спрос на услуги таможенных представителей. Кроме того, были сделаны выводы о том, что с увеличением объемов импортных поставок одновременно растет доля самостоятельного декларирования.

В современных условиях высоко концентрированного экспорта можно сделать вывод об отсутствии серьезных перспектив развития для рынка услуг по таможенному оформлению в экспортном сегменте. Вместе с тем, в сегменте импорта подобной концентрации не происходит, и, несмотря на тот факт, что увеличение объемов импорта влечет за собой незначительный рост самостоятельного декларирования, наличие большого числа участников ВЭД, осуществляющих импортные поставки среднего и мелкого объема обеспечивают хорошие перспективы для развития рынка услуг по таможенному оформлению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гупанова, Ю.Е. Таможенное регулирование как фактор развития внешнеэкономической деятельности // Вестник Российской таможенной академии 2017. № 2. С. 42–47
2. Ершов, А.Д., Доля, А.Н. Формирование таможенных услуг во внешнеэкономической деятельности // Ученые записки Российской таможенной академии. 2005. № 1. С. 172–180.
3. Жигун, Л.А. Выявление факторов, определяющих качество управления государственными таможенными услугами // Вестник Российской таможенной академии. 2013. № 3. С. 030–039.
4. Итоги деятельности Приволжского таможенного управления за 2014 год. Официальный сайт ФТС ПТУ. electronic text data. Federal Customs Service mode of access (2015) <http://ptu.customs.ru>
5. Орлов И.В.. Таможенный представитель: особенности получения правового статуса в законодательстве Российской Федерации // Вестник государственного и муниципального управления. 2013. №2. С. 77–81.
6. Стратегия развития Федеральной таможенной службы России до 2020 года. electronic text data. Federal Customs Service mode of access (2013) http://www.customs.ru/index.php?id=17220&Itemid=2375&option=com_content&view=article

7. Табаков, А.В. Территориальные пределы деятельности таможенных представителей в Таможенном Союзе Евразийского Экономического Сообщества // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 2013. № 1. С. 45–57.
8. Тихонович, Э.А., Завгородняя, Е.Н. Субъектная структура рынка околотаможенных услуг для малого и среднего бизнеса // Вестник Волгоградского государственного университета. 2009. № 1(14). С. 199–204.
9. Current State of the 3PL Market. Annual Third-Party Logistics Study mode of access. <http://www.3plstudy.com/downloads/2015+3PL+Study>
10. Fedorenko, R. V. Development of Outsourcing in the Customs Sphere // Asian Social Science; Vol. 10, No. 20; 2014, pp.202–209.
11. International Convention on the Harmonization and Simplification of Customs Procedures (as amended) (Revised Kyoto Convention) electronic text data. World Customs Organization mode of access: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv/~media/A7D0E487847940AD94DD10E3FDD39D60.ashx
12. Li, Y & Wilson, J.S. Time as a determinant of comparative advantage // World Bank Policy Research Working Paper WPS5128, November, World Bank, Washington, DC.
13. Llanto, G, Navarro, A., Detros, K. & Ortiz, K. Customs Brokerage Services and Trade Facilitation: A Review of Regulatory Coherence. mode of access <https://docs.google.com/viewer?url=http://dirp4.pids.gov.ph/webportal/CDN/PUBLICATIONS/pidsdps1348.pdf>
14. Sandford, I & Temby, I. Customs in the Regional Trade Agreements of Australia and New Zealand: efforts to improve customs instruments and develop trade // Global Trade and Customs Journal, vol. 5, no. 11/12, pp. 445–459.
15. Survey to determine the percentage of national revenue represented by customs duties // electronic text data. World Customs Organization mode of access (2016). <http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/overview/~media/E99EC1C7B40645B8AA0ABB1681C1EBFA.ashx>
16. Wilson, N. Examining the trade effect of certain customs and administrative procedures // OECD Trade Policy Working Paper No. 42, 2007.

© Р.В. Федоренко, (fedorenko083@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



**МИН
ГЕО
СИБИРЬ**

23-24 мая 2018
КРАСНОЯРСК • МДВЦ • «СИБИРЬ»



РЕКЛАМА

**XI МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ГОРНО-ГЕОЛОГИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

Форум, Конференции, Семинары, Круглые столы,
Мастер-классы, Выставка МИНГЕО ЭКСПО 2018,
Инвестиционная ярмарка горных проектов

Приглашаем принять участие в работе Форума МИНГЕО СИБИРЬ 2018

НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

TAX MECHANISM OF INCREASE OF INVESTMENT ACTIVITY OF ORGANIZATIONS

I. Lipatova

Annotation

Tax mechanism plays an important role in the development of the investment activities of the entity. Algorithm of mathematical model of calculation of the investment tax credit allows the taxpayer to determine the effective formation of the financed business. Risk management is one of the components of the process of investment management.

Keywords: investment activity, investment tax credit, tax incentives, tax on profit of organizations, tax risks.

Липатова Инна Владимировна
К.э.н., доцент, Финансовый
университет при Правительстве
Российской Федерации

Аннотация

Налоговый механизм играет важную роль в развитии инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта. Алгоритм математической модели расчета инвестиционного налогового кредита, позволяет налогоплательщику обусловить формирование эффективного кредитного бизнеса. Управление рисками является одной из составляющих процесса управления инвестиционной деятельностью.

Ключевые слова:

Инвестиционная деятельность, инвестиционный налоговый кредит, налоговые льготы, налог на прибыль организаций, налоговые риски.

Переход к рыночным отношениям качественно изменил содержание, значение и стратегические цели государственного регулирования экономики. Для обеспечения развития стратегических инвестиций требуется государственная поддержка инвестиционного процесса на всех уровнях управления. В государственных планах и прогнозах долгосрочного развития Российской Федерации официально признает необходимость перехода к инновационному типу развития.

В условиях современного экономического кризиса становится актуальным поиск новых прогрессивных методов государственного стимулирования инноваций и инвестиций в них. Это позволит обеспечить национальной экономике существенный качественный скачок, который впоследствии будет способствовать финансовой стабильности предприятий и их устойчивому экономическому развитию.

Несмотря на наличие соответствующих государственных программ поддержки приоритетных отраслей и организаций России, важно использовать соответствующие финансовые рычаги воздействия на увеличение объема инвестиций в стране, в частности налоговый механизм. Растущая популярность налогового механизма связана с такими экономическими аргументами:

- ♦ организации сами принимают решения относительно целей масштабов финансирования своей деятельности в области НИОКР;

- ♦ административные расходы по функционированию налогового механизма незначительны;
- ♦ не дискриминационный характер: основная часть налоговых преференций предоставляется независимо от размера компании, ее сферы деятельности и уровня технологического развития.

В настоящее время основной тенденцией развития экономики России является создание инновационной среды. Это находит отражение в прогнозах долгосрочного и среднесрочного социально-экономического развития.

Эффективность производства находится в тесной зависимости от системы налогообложения. Поэтому одной из ключевых задач налогового регулирования является создание благоприятного климата для роста и повышения эффективности реальных инвестиций [2]. Необходимо создать такие условия для организаций, чтобы при увеличении интенсивности и эффективности производства налоговая нагрузка снижалась. Тогда будет стимул попасть в зону наименьшего налогообложения, что обеспечит здоровую конкуренцию и высокие темпы развития.

Начиная с прошлого века, все большее количество развитых стран активно используют различные механизмы налогового стимулирования инновационной деятельности. Данная практика оказалась более эффективным способом поддержки науки и инноваций, нежели прямые субсидии и обеспечила значительный приток частных инвестиций в исследования и разработки (НИОКР).

В ряде стран налоговые рычаги являются ключевыми инструментами воздействия на инновационную сферу (Испания, Португалия). Италия, Бельгия, Ирландия сохраняют достаточно прохладное отношение к налоговым льготам и больше используют прямые виды государственной помощи. Для Германии, Швеции и Финляндии мероприятия по специальному стимулированию инновационной и научно-технологической деятельности являются вторичными по сравнению с мерами общей налоговой политики. Франция и Великобритания практикуют как прямые методы стимулирования, так и налоговые стимулы.

Ниже в табл. 1. представлены основные механизмы налоговых льгот, наиболее часто встречающихся в мировой практике.

Рассмотрим выделенные механизмы несколько подробнее. Налоговые законодательства практически всех развитых стран разрешают компаниям целиком списывать текущие расходы на НИОКР в год, когда эти расходы производились.

Налоговый исследовательский кредит (НИК) преследует своей целью повышение общего объема расходов на НИОКР, а также их перераспределение между отдельными статьями расходов. НИК позволяет вычитать из суммы налога на прибыль часть затрат на инновационную деятельность, определяемую процентной ставкой налогового кредита.

Специальные режимы амортизации основных фондов (капитальных расходов) направлены на стимулирование приобретения капитальных активов. В странах ЕС и в США применяется два варианта специальных режимов амортизации основных фондов: свободная и ускоренная амортизация. Свободная амортизация означает отсутствие какого-либо определенного регламента списания и предлагает возможность одномоментного полного списания всех капитальных расходов, связанных с проведением НИОКР уже в первый год. Однако этот вариант также позволяет использовать компании полагающейся ей вычет не только в первый год, но и в любой другой период. Данный метод используется в Великобритании, Ирландии, Испании. Ускоренная амортизация позволяет компании списывать значительные суммы в первые годы службы оборудования и сокращает сроки его списания по сравнению сроком фактического использования. Данный метод применяется в Австрии, Бельгии, Дании, Италии, Португалии, США, Швеции, Финляндии. В отличие от свободной амортизации этот метод обладает меньшей гибкостью. Оба данных метода позволяют получить отсрочку налоговых платежей и являться действенными мерами налогового стимулирования.

Еще одним инструментом налогового стимулирования инновационной деятельности является инвестиционный налоговый кредит, который по своей сути аналогичен ускоренной амортизации. Данный инструмент позволяет списывать основную часть стоимости оборудования в первые годы его эксплуатации. Таким образом, снижает

Таблица 1.

Механизмы налогового стимулирования инновационной деятельности.

Механизм налогового стимулирования	Объект стимулирования	Страны, использующие данную меру налогового стимулирования
Списание расходов на исследования и разработки	Объем инвестиций в исследования и разработки, темпы роста инвестиций в исследования и разработки	Австрия, Австралия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Дания и др.
Налоговый исследовательский кредит	Объем инвестиций в исследования и разработки, сотрудничество между частным бизнесом и исследовательской средой	США, Франция, Норвегия, Великобритания, Канада
Специальные режимы амортизации основных фондов	Инвестиции в дорогостоящее исследовательское оборудование	Австрия, Бельгия, Дания, Италия, Испания, Ирландия, Португалия, США, Швеция
Инвестиционный налоговый кредит	Инвестиции в технологическую модернизацию компаний	США
Налоговые льготы на доход из иностранного источника	Трансфер технологий	Страны - члены ОЭСР
Налоговые льготы на прибыль от продажи акций	Инвестиции в высокорисковые долгосрочные проекты, диффузия инноваций	США
Налоговый зарплатный кредит	Объем инвестиций, инвестиции в человеческий капитал	Голландия

ся стоимость инвестиций в новое оборудование, и повышаются стимулы к технической и технологической модернизации производства.

Важным налоговым стимулом для интернационализации инновационного процесса являются льготы в налогообложении прибыли в связи с иностранными источниками дохода компании. Если компания открывает свое подразделение в другой стране, то, как правило, это подразделение использует технологии и патенты, права на которые принадлежат головной компании, за что ей перечисляется роялти. В таких случаях можно избежать двойного налогообложения за счет двухсторонних соглашений между соответствующими странами об урегулировании налогообложения. Отсутствие двусторонних соглашений и, как следствие, увеличение налогового бремени, негативным образом сказывается на трансфере технологий между странами. В пределах ОЭСР (организация экономического сотрудничества и развития) такие соглашения установлены практически между всеми странами-членами организации. Например, США имеет двусторонние соглашения с 50 странами и предлагает одинаковые ставки налогов на роялти и другие типы доходов для американских компаний, действующих в данной стране и для иностранных компаний, действующих на территории США. Наибольшей ставкой налога является 10%, наименьшей – 0%.

Установление нулевой ставки налога является показательным, но пока еще редким примером в международном сотрудничестве, уменьшающим налоговую конкуренцию и стимулирующим продажу патентов и других объектов интеллектуальной собственности [3].

Похожим инструментом стимулирования диффузии инноваций являются также налоговые льготы на прибыль от продажи акций, связанных с технологическими активами. Чтобы привлечь инвесторов в высоко рискованные инновационные проекты, во многих налоговых законодательствах различных стран предусмотрены специальные налоговые льготы по налогу на доходы от продажи ценных бумаг, бывших в собственности более 1 года. Данная мера снижает спекулятивную мотивацию инвесторов и стимулирует их вкладывать средства в более долгосрочные проекты.

Стимулирование инновационной деятельности в частном секторе также осуществляется через уменьшение издержек предпринимателя на заработную плату сотрудников, частью которых являются обязательные страховые взносы, а также через уменьшение подоходного и социального налогов научных сотрудников. Данная мера налогового стимулирования получила название налоговый зарплатный исследовательский кредит (НЗИК). Он компенсирует издержки предпринимателя на высококвалифицированный и высокооплачиваемый труд и яв-

ляется мерой двойного стимулирования, так как выгоден как предпринимателю, так и научному сотруднику [3].

Таким образом, арсенал налоговых мер по стимулированию НИОКР, используемый европейскими странами, в целом одинаковый, однако на практике каждая страна имеет свои особенности в развитии, способах и условиях применения налоговых льгот. Во многом это зависит от налоговой системы каждой страны. Однако в большинстве стран основным видом налоговой помощи становится налоговый исследовательский кредит, который в каждой стране имеет свою специфику.

В мировой практике используется, как правило, три схемы расчета ассигнований, выделяемых по налоговому исследовательскому кредиту:

- ◆ на основе общих ежегодных расходов предприятия на НИОКР (Канада, Италия, Нидерланды, Норвегия, Финляндия, Франция с 2008 г.);
- ◆ на основе увеличения расходов предприятия на НИОКР в текущем году по сравнению со среднегодовыми затратами на эти цели за предыдущие годы (Япония, Мексика, США, Франция до 2004 г.);
- ◆ комбинированный подход. Одна часть ассигнований рассчитывается на основе общих ежегодных расходов предприятия на НИОКР, другая – на основе увеличения расходов фирмы на НИОКР в текущем году по сравнению со среднегодовыми затратами на эти цели за предыдущие годы (Португалия, Испания, Корея, Франция с 2004–2008 гг.).

В части создания комфортных налоговых условий для осуществления новых инвестиционных проектов в настоящее время в налоговой системе Российской Федерации действует целый ряд механизмов, призванных стимулировать инвестиции. Это специальные налоговые условия для региональных инвестиционных проектов (РИПов), территорий опережающего развития (ТОРов), свободного порта Владивосток, специальных инвестиционных контрактов (СПИК), для гринфилдов и организаций, осуществляющих капитальные вложения в производство. Эти механизмы позволяют не просто получить льготу по налогу на прибыль на сумму произведенных инвестиций, но и полностью профинансировать их за счёт бюджета (при соответствующем решении региональных властей и заключении инвестиционных соглашений).

Кроме того, можно наблюдать особенности налогообложения инновационной деятельности в Российской Федерации через:

- ◆ налог на прибыль организаций (порядок учета расходов на НИОКР, амортизационная политика организаций);
- ◆ налог на добавленную стоимость (освобождение от уплаты НДС научных организаций при реализации НИОКР, операций по реализации прав на результаты ин-

теллектуальной деятельности);

- ◆ налог на имущество организаций и земельный налог (освобождения от уплаты).

Для получения льготы организациям следует иметь договоры:

- ◆ на выполнение НИОКР, аннотации выполненных работ, счета-фактуры, акты сдачи-приемки работ;

- ◆ выполнение НИОКР, относящихся к созданию новой продукции и технологий или к усовершенствованию производимой продукции и технологий, если в состав проводимых работ включаются следующие виды деятельности;

- ◆ разработка конструкции инженерного объекта или технической системы;

- ◆ разработка новых технологий, то есть способов объединения физических, химических, технологических и других процессов с трудовыми процессами в целостную систему, производящую новую продукцию (товары, работы, услуги);

- ◆ создание опытных, то есть не имеющих сертификата соответствия, образцов машин, оборудования, материалов, обладающих характерными для нововведений принципиальными особенностями и не предназначенных для реализации третьим лицам, их испытание в течение времени, необходимого для получения данных, накопления опыта и отражения их в технической документации.

В соответствии с действующим в Российской Федерации налоговым законодательством под налоговым инвестиционным кредитом понимается возможность хозяйствующих субъектов в течение определенного срока уменьшить уплачиваемые в бюджет налоговые платежи с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и процентов. Данный тип кредитования представляет собой изменение срока исполнения налогового обязательства в качестве целевого налогового кредита [1].

Инвестиционный налоговый кредит представляется по налогу на прибыль организации, а также по региональным и местным налогам (по решению органов власти субъектов РФ или местных органов власти), если организация проводит:

- ◆ научно-исследовательские или опытно-конструкторские работы (НИОКР);

- ◆ техническое перевооружение собственного производства, осуществление инновационной деятельности, в том числе совершенствование применяемых технологий;

- ◆ создание новых видов сырья или материалов;

- ◆ выполнение программ по социально-экономическому развитию региона.

Суть данного механизма заключается в изменении срока уплаты налога. Организации предоставляется воз-

можность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои налоговые платежи с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Уменьшение производится по каждому платежу налога до тех пор, пока сумма, не уплаченная организацией в результате всех таких уменьшений (накопленная сумма кредита), не станет равной сумме предоставленного кредита. Таким образом, осуществляется не реальное кредитование организации, получение определенной отсрочки по уплате налога.

Решение о предоставлении кредита по уплате федеральных налогов принимает Федеральная налоговая служба РФ, а по уплате региональных и местных налогов – управление ФНС по субъекту РФ по месту нахождения организации. Кредит предоставляется на следующих условиях:

- ◆ по налогу на прибыль – на срок от одного года до 5 лет, по региональным и местным налогам срок может быть больше;

- ◆ проценты, начисляемые на сумму кредита, льготные: от ? до ? ставки рефинансирования ЦБ РФ.

У одной организации может быть одновременно несколько договоров по разным основаниям, в этом случае накопленная сумма кредита определяется отдельно по каждому из них. Однако суммы, на которые уменьшаются платежи, не могут превышать 50% их размеров.

Данный механизм играет важную роль в развитии инвестиционной деятельности, но его дальнейшее применение сдерживается высоким банковским процентом за предоставление кредита, растущим в результате высоких темпов роста уровня цен на оборудование, строительные материалы и удорожанием строительно-монтажных работ. Эффективность использования кредита снижают и другие причины:

- ◆ крупные предприятия, ранее осуществлявшие реконструкцию, расширение или техническое перевооружение за счет централизованных капитальных вложений, получают прибыль, которой недостаточно для инвестирования в рыночных условиях хозяйствования, даже при использовании инвестиционного налогового кредита;

- ◆ сложность оформления кредита и существенных последствий в случае нарушения его условий.

Налоговый кредит рассматривается в качестве инструмента, способствующего созданию положительной мотивации у организаций, направленной на развитие инновационной деятельности.

Согласно статье С.С. Ованесян, И.С. Кисловец "Обоснование предельной ставки налогового кредита в управлении инновациями" следует основывать этот кредит на принципе возврата заемных средств через рост налоговых отчислений. Налоговый кредит, как и банковский,

должен удовлетворять трем обязательным условиям: срочности, платности и возвратности денежных средств. Единственное отличие налогового инвестиционного кредита от банковского заключается в размере процентной ставки: ставка должна быть ниже банковской.

Налоговый кредит, несмотря на схожесть с банковским имеет существенные отличия, среди которых в первую очередь экономическая заинтересованность кредитора в результатах использования заемных средств – так называемом, последствии использованного кредита. В случае с банковским кредитом последствие отсутствует, так как банк от возросшей эффективности работы кредитуемого предприятия, вызванной использованием взятых под проценты средств, ничего не имеет [4].

В случае же с налоговым кредитом последствие оказывается значительнее с ростом эффективности использования кредитных средств, так как государство, предоставляющее этот кредит, будет иметь в дальнейшем более высокие поступления в бюджет в виде налогов. Таким образом, налоговый кредит оказывается одинаково выгодным как предприятию, так и государству. Направление данного вида кредитных средств на расширение и модернизацию производства приводит, в конечном счете, к росту объемов производства, прибыли предприятия, а, следовательно, и к росту налоговых отчислений в государственный бюджет. Если же эффективность использования заемных средств окажется такой низкой, что не обеспечит возврата средств к определенному периоду времени срока, то разность недоплаченная сумма будет возмещена из других источников.

Таким образом, у кредитора возникнет мощный экономический стимул для максимально эффективного использования предоставляемых средств, так как иначе кредит необходимо будет погасить с помощью других источников.

В качестве искомой величины выступает время погашения кредита. Для построения модели для определения искомой величины были взяты следующие переменные: D_i – налогооблагаемая прибыль предприятия в i -м периоде; N_i – налоговые отчисления в i -м периоде; Q – полученная сумма налогового кредита; α – налоговая ставка; t – срок погашения налогового кредита; ΔD – приращение налогооблагаемой прибыли предприятия от освоения налогового кредита; γ – учетная ставка налогового кредита; τ – время освоения налогового кредита (время запаздывания).

Необходимо рассмотреть динамику роста налоговых поступлений без налогового кредита и возможную динамику роста налоговых отчислений, определяемую результатами использования кредита.

Уравнение возврата заемных средств через рост налоговых отчислений записывается в следующем виде:

$$N_n = N_n, \quad (1)$$

Где

$$N_n = f(D_i, Q, \alpha, t) + \varphi(Q, \Delta D, \alpha, \gamma, \tau, t),$$

$$N_n = F(D_i, \Delta D, Q, \gamma, \alpha, t, \tau),$$

Функция N_n характеризует динамику поступлений налоговых отчислений в бюджет $f(\dots)$ вместе с платой за кредит $\varphi(\dots)$, без учета последствия налогового кредита. Функция же N_n показывает динамику аналогичных поступлений, но с учетом упомянутого последствия.

Левая часть исходного уравнения будет следующей:

$$N_n = \sum_{i=1}^t N_i + Qt\gamma \quad (2)$$

Налоговые отчисления в i -м периоде

$$N_i = \alpha D_i, i = 1, t. \quad (3)$$

Полагая $D_i = D$ и подставив (3) в (2), получим

$$N_n = \alpha Dt + Qt\gamma = t(\alpha D + Q\gamma)$$

Для вывода формулы для расчета N_n из правой части (1), рассмотрим последовательность налоговых отчислений во времени.

$$\left. \begin{aligned} N_1 &= a(D - Q) \\ N_2 &= aD \\ N_3 &= aD \\ &\dots \\ N_\tau &= a(D + \Delta D) \\ N_{\tau+2} &= a(D + \Delta D) \\ N_{\tau+2} &= a(D + \Delta D) \\ &\dots \\ N_{\tau+s} &= a(D + \Delta D) \\ \tau + s &= t \end{aligned} \right\} \quad (4)$$

Суммирование $N_i, i=1, t$ из (4) дает:

$$N_n = N_1 + \sum_{i=2}^{\tau} N_i + \sum_{i=\tau+1}^t N_i \quad (5)$$

С учетом (4), (5) приводится к виду:

$$N_n = \alpha(D-Q) + \sum_{i=2}^{\tau} \alpha D + \sum_{i=\tau+1}^t \alpha(D+\Delta D).$$

Или

$$N_n = \alpha(D-Q) + \alpha(\tau-1)D + \alpha(t-\tau)(D+\Delta D).$$

Приравняв первые части N_n и N_n , получим:

$$t(\alpha D + Q\gamma) = \alpha(D-Q) + \alpha(\tau-1)D + \alpha(t-\tau)(D+\Delta D).$$

Решение последнего относительно t дает:

$$t = \frac{Q}{\Delta D} + \frac{\tau}{1 - \frac{Q\gamma}{\Delta D\alpha}}$$

Анализ выражения (6) показывает, что налоговый кредит по принципу возврата заемных средств через рост налоговых отчислений возможен при определенном соотношении, входящих в формулу (6) величин.

Действительно, знаменатель формулы (6) не может быть отрицательным, поскольку время есть величина строго положительная.

$$t = \frac{Q}{\Delta D} + \tau > 0 \quad (7)$$

Поэтому ограничение должно неукоснительно соблюдаться. Добиться этого можно несколькими путями подбора значения величин: Q – суммы налогового кредита; ΔD – прироста налогооблагаемой прибыли; ставки налогового кредита – γ .

Таким образом, в любом случае, известными (заданными) рассматриваются три величины, а четвертая рассчитывается из условия (7).

В результате получаем следующие расчетные соотношения:

При подборе ставка налогового кредита:

$$\gamma < \frac{\Delta D}{Q} \alpha \quad (8)$$

При расчете ΔD :

$$\Delta D > Q \frac{\gamma}{\alpha} \quad (9)$$

При выборе Q :

$$Q < \Delta D \frac{\alpha}{\gamma} \quad (10)$$

Наиболее важным является первое неравенство с использованием формулы (8). Для оценки предельного значения эффективного использования налогового кредита через прирост налогооблагаемой базы (ΔD), весьма полезной будет информация из формулы (9). При оценке эффективности бизнес-плана стоит использовать формулу (10), что позволит сделать это в первом приближении.

При действии налогового кредита происходит перераспределение налоговой нагрузки. В начале осуществления проекта налоговая нагрузка на инвестора снижается за счет льготных ставок налога на прибыль организаций. В дальнейшем же нагрузка увеличивается: инвестор уплачивает налоги по текущим ставкам и выплачивает сумму кредита с процентами.

Исследуем влияние размера ставки налога на прибыль на NPV инвестиционного проекта организации.

С помощью регулирования ставки этого налога можно значительно повлиять на повышение либо понижение инвестиционной активности организаций.

Для принятия решения о том, стоит ли вкладывать финансовые средства в новый проект, компании необходимо оценить суммарное дисконтированное значение NPV. Так как инвестор принимает решение в настоящий момент времени, ему необходимо оценить современную стоимость денег, т.е. чистого притока от операций.

Чистый дисконтированный доход, или NPV, – текущая стоимость будущих доходов (разности поступлений и затрат) за минусом затрат текущего периода. Чистый дисконтированный доход определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу, или это превышение интегральных результатов над интегральными затратами.

Для вычисления NPV с учетом налога на прибыль будем использовать следующую формулу [5]:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{(CF_t(1-T) + T * A_t)}{(1+i_r)^t} \quad (2.1)$$

где

I_0 – капитальные вложения в момент $t = 0$;

CF_t – возвратный поток от инвестиции в момент t , т.е. величина балансовой прибыли;

A_t – сумма амортизационных отчислений в момент ;

T – ставка налога на прибыль;

i_r – ставка дисконтирования;

n – горизонт планирования (срок проекта).

Таким образом, в предложенной формуле чистый приток от операций (чистая прибыль) и амортизационные отчисления дисконтируются к настоящему моменту времени, после чего из них вычитается величина капитальных вложений предприятия.

Для решения поставленной задачи рассмотрим следующую модель, состоящую из инвестора (компании) и органа управления. Предположим, что поведение инвестора рационально. Перед ним стоит две альтернативы:

1. осуществление инвестиционного проекта;
2. инвестиции в ценные бумаги [6].

Для привлечения инвестора орган управления предоставляет возможность пользования инвестиционным налоговым кредитом по налогу на прибыль. Будем считать, что потенциальный инвестор получил положительный ответ на предоставление налогового кредита и все юридические аспекты соблюдены.

Тогда можно выделить три основных периода при осуществлении проекта (см. рис. 1.):

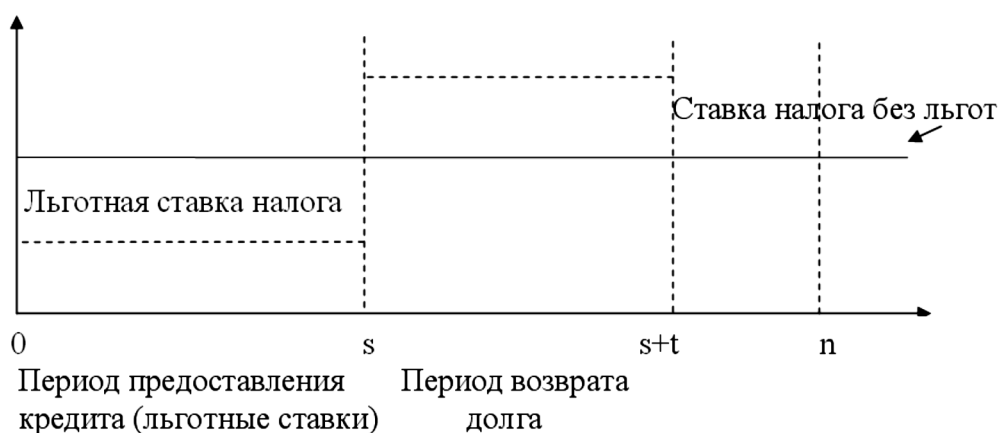


Рисунок 1. Период осуществления инвестиционного проекта.

1. Период предоставления кредита $[1-s]$ – это период, в течение которого инвестор платит налог на прибыль по льготным ставкам. Тогда формула для PV будет выглядеть следующим образом:

$$PV_1 = \sum_{i=1}^s \frac{(CF_i(1 - T_l) + T_l * A_i)}{(1 + i_r)} \quad (2.2)$$

где T_l – льготная ставка налога на прибыль.

2. Период возврата долга $[(s+1) - (s+t)]$ – период (t лет), в течение которого инвестор возвращает основную сумму инвестиционного налогового кредита и проценты за использование. Инвестор выплачивает налоги по нынешним ставкам и возвращает оставшиеся проценты за пользование кредитом по ставкам, указанным в кредитном договоре. В данном периоде NPV будет рассчитываться по следующей формуле:

$$PV_2 = \sum_{i=s+1}^{s+t} \frac{(CF_i(1 - T) + T * A_i) - N(1 + p)/t}{(1 + i_r)} \quad (2.3)$$

где

T – "обычная" ставка налога на прибыль;

p – ставка процента за пользование льготой на прибыль;

t – время, за которое необходимо выплатить кредит;

N – общая недоплаченная сумма, так как налоговая ставка была уменьшена:

$$N = \sum_{i=1}^s CF_i(T - T_l) \quad (2.4)$$

3. Период $(s+t+1)-n$ – период, за который инвестор вернул основную сумму долга и проценты и платит налог на прибыль по ныне существующим ставкам.

$$PV_3 = \sum_{i=s+t+1}^n \frac{(CF_i(1 - T) + T * A_i)}{(1 + i_r)} \quad (2.5)$$

Таким образом, целевая функция инвестора имеет следующий вид:

$$NPV = -I_0 + PV_1 + PV_2 + PV_3 \rightarrow \max \quad (2.6)$$

Важно отметить, что инвестор будет вкладывать финансовые средства в НИОКР при условии, что NPV проекта будет не меньше, чем NPV от вложения тех же денежных средств в ценные бумаги:

$$\sum_{i=1}^n \frac{CF_{\Pi}}{(1 + i_r)} \geq \frac{CF_{\text{ЦБ}}}{(1 + i_r)} \quad (2.7)$$

Как видно, повышение ставки налога на прибыль увеличивает инвестиционную привлекательность проекта. Наибольшая выгода для инвестора наблюдается при нелинейной амортизации. Оптимальная налоговая ставка при обоих методах амортизации находится в интервале от 60% до 70%. Дальнейшее увеличение ставки налога снижает инвестиционную привлекательность проекта.

Таким образом, можно сделать вывод, что для повышения привлекательности инвестиционных проектов необходимо увеличивать ставку налога на прибыль, естественно, до разумного предела, который также можно рассчитать. Такая налоговая политика государства позволит повысить инвестиционную активность предприятий, необходимую для выхода страны из экономического кризиса.

Таблица 2.

NPV проекта.

T	NPV
90%	-4241,46
80%	-2778,75
70%	-1286,69
60%	234,7161
50%	1785,481
40%	3365,6
30%	4975,073
20%	6613,899
10%	8282,08

В целях дальнейшего исследования практической направленности представленных выше формул осуществим расчет влияния налога на прибыль на NPV проекта на конкретных показателях организации. Для реализации проекта "создание и внедрение информационно-аналитической системы управления производственными и логистическими затратами" ЗАО "Крок Инкорпорейтед" заключает договор с органами управления о предоставлении инвестиционного кредита на первые четыре года разработки.

Приобретение бизнеса предполагается финансировать за счет собственных средств организации. Первоначальные инвестиции составляют 12,0 млн. руб. Амортизационный период составляет 10 лет. Амортизация начисляется линейным методом по норме 0,83%. Учетная ставка составляет 6%, а норма дисконта 22%.

Чтобы оценить влияние ставки налога на прибыль на NPV инвестиционного проекта, будем изменять ее в пределах от 10% до 90%.

Используя вышеописанные формулы, вычислим значение NPV для каждой ставки и построим график зависимости NPV от ставки налога на прибыль:

График свидетельствует о том, что снижение ставки налога на прибыль увеличивает NPV и, как следствие, инвестиционную привлекательность проекта.

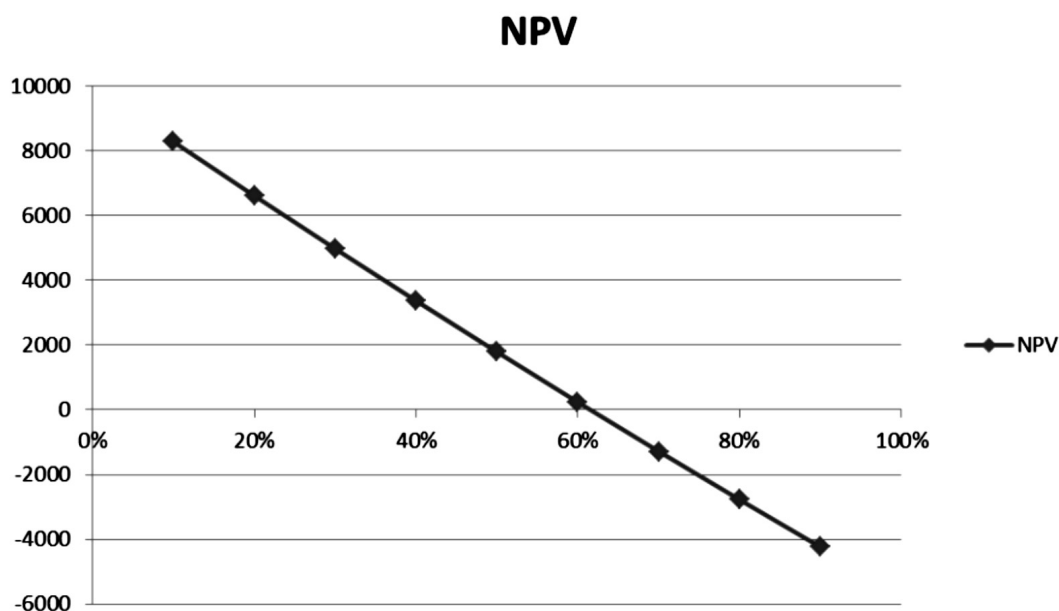


Рисунок 2. График зависимости NPV от налога на прибыль организаций.

Инвестиции в НИОКР отличаются повышенным риском. Как только допускается возможность частичной неудачи инвестиций в НИОКР, налоговые нагрузки становятся чрезвычайно высокими. Это, прежде всего, отражает тот факт, что приведенная стоимость прибыли на инвестиции в течение жизни актива для частичного провала значительно меньше, чем в случае успешного проекта.

Налоговый риск – это вероятность возникновения обязательств для налогоплательщика. Налоговый риск представляет собой следующие риски:

- ◆ изменение налогового законодательства;
- ◆ невозможность получения налогового кредита;
- ◆ вероятность отмены действующих налоговых льгот;
- ◆ применение налоговых санкций;
- ◆ неправильная интерпретация законодательства [7].

Управление рисками является одной из составляющих процесса управления инвестиционной деятельностью. Основной целью данной деятельности является предотвращение или компенсация возможного ущерба от наступления неблагоприятных событий посредством оценки рисков и осуществления мероприятий по воздействию на уровень и степень риска.

В России практика налогообложения значительно отличается от стандартов стран ОЭСР. Существуют отклонения, согласно которым в России только 1 из 10 инвестиционных НИОКР проектов является успешным. Налоговые риски фирмы-инвестора целесообразно разделить на три типа.

1. Риск, связанный с налоговым планированием, – опасность ошибиться в планировании налогообложения и в прогнозах налоговых ставок. Более 10 % крупных и средних компаний и около 30 % малых испытывают большие налоговые проблемы в первые три года после начала осуществления проектов.

2. Технический, или оперативный, – риск, возникающий в результате ошибок финансовых менеджеров инвестора в отношении уплаты налогов.

Для эффективного управления налоговыми рисками необходимо проанализировать причины возникновения рисков. Значительное число неудавшихся проектов связано с изменением налогового законодательства или неточными формулировками налоговых норм.

Например, согласно п. 1 ст. 257 НК РФ первоначальная стоимость основного средства определяется как сумма расходов на его приобретение, сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, пригодного для использования. Однако из п. 5 ст. 270 НК РФ следует, что средства, которые тратит компания на покупку

или создание имущества, а также на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение основных средств, уменьшают прибыль для целей налогообложения через амортизацию. Данный пункт не определяет, что включается в стоимость объекта амортизируемого имущества. Следовательно, возникают альтернатива выбора и риск расхождений с мнением налоговиков [8].

◆ выпуском Минфином России разъяснений, дополняющих или "своеобразно истолковывающих" прямые нормы законодательства о налогах и сборах;

◆ подготовкой текстов договоров, актов, спецификаций специалистами, не имеющими достаточных юридических знаний.

3. Риск, связанный с несоблюдением законодательства, в частности риск непреднамеренного нарушения Налогового кодекса и других законодательных актов при проведении инвестиционных сделок слияния и поглощения, выхода на массовый фондовый рынок с эмиссиями акций (IPO (Initial Public Offer) понимается первое публичное размещение акций компании среди широкого круга инвесторов с прохождением ими биржевого листинга). С целью снижения налоговых рисков при массовых выпусках акций российских компаний должна проводиться налоговая экспертиза фирмы-эмитента. Это дает потенциальным инвесторам возможность более точно оценить финансовое состояние фирмы, акции которой они собираются приобрести.

Основные факторы налогового риска при проведении IPO включают в себя трансфертное ценообразование и безвозмездное использование активов.

Трансфертное ценообразование предполагает намеренное занижение или завышение фирмой цен реализации или закупки, платежей материнской компании (в виде лицензионных платежей, роялти), процентов за пользование кредитными средствами и прочих выплат с целью минимизации налоговых платежей по НДС и налогу на прибыль организаций.

В свою очередь, безвозмездное использование активов фирмы является подвидом риска трансфертного ценообразования, с тем лишь исключением, что фирма-налогоплательщик не занижает выплаты за использование того или иного актива, а пользуется им бесплатно. При этом безвозмездное использование актива признается сделкой, облагаемой НДС в соответствии со ст. 146 Налогового кодекса РФ, налогом на прибыль согласно ст. 250 Налогового кодекса и налогом на имущество (ст. 257 Налогового кодекса), если активом является основное средство.

Таким образом, по мере возрастания массового привлечения инвестиций российскими фирмами усилива-

ется, с одной стороны, потребность в снижении налоговых рисков, с другой – возрастают масштабы вероятного ущерба. Анализ практики минимизации налоговых рисков в процессе инвестиционной деятельности, распространенной за рубежом, позволил выделить в качестве основного пути их минимизации налоговое планирование как составную часть инвестиционного проектирования.

Важность налогового планирования обусловлена тем, что показатели и общие цели инвестиционного проектирования фирм зачастую принципиально отличаются от публикуемых в официальных отчетах и балансах. Публикуемые размеры балансовой прибыли (и даже прибыли после уплаты налогов) не являются и не могут являться целью деятельности предприятия. В действительности цифры, публикуемые в балансах фирм, представляют собой лишь ту долю реальных накоплений, которую фирмы готовы предоставить для распределения между государством (в виде налогов с прибыли) и акционерами (в виде дивидендов и остатка прибыли, который может использоваться на создание некоторых видов резервов). При этом сегодня прибыль является средством удовлетворения в основном мелких акционеров, а крупные пайщики предприятий реализуют свою долю накоплений другими более выгодными для них способами (в основном за счет имущества фирмы, оплаты личных расходов как представительских и т. п.).

В частности, в условиях высоких налоговых ставок неправильный или недостаточный учет налогового фактора может привести к весьма неблагоприятным последствиям или даже вызвать банкротство фирмы. С другой стороны, правильное использование предусмотренных налоговым законодательством налоговых льгот инвесторам может обеспечить не только сохранность

полученных финансовых накоплений, но и возможности привлечения новых инвестиционных ресурсов за счет экономии на налогах или за счет возврата налоговых платежей из казны.

Мы полагаем, что при налоговом планировании фирмам – получателям инвестиций не следует ориентироваться только на ставки налогов. Напротив, их размеры с точки зрения налогообложения имеют второстепенное значение. Это можно аргументировать тем, что в противном случае трудно было бы понять, почему в условиях полной свободы движения капитала компании продолжают действовать в странах с уровнем налога на прибыль в тридцать и более процентов и не переносят свои офисы в "налоговые гавани", где ставки этого налога не превышают 5% или он вовсе не взимается. Причина этого заключается в том, что фирмы с хорошо поставленным налоговым планированием платят налоги по "эффективной" (фактически пониженной) налоговой ставке, которая не превышает 20%, что достаточно близко к уровню налогообложения в "налоговых гаванях". Поэтому выбор между странами с нормальным налогообложением и "налоговыми гаванями" далеко не всегда предопределен в пользу последних, во многих ситуациях и те, и другие играют на равных условиях. Именно это мы видим важным для российских условий, в которых значительная часть инвестиционных ресурсов организаций "утекает" за рубеж.

Таким образом, налоговые риски для инвестора включают в себя риск ошибки в планировании налогообложения и доходов при разработке инвестиционных проектов, риск ошибок или злоупотреблений финансовых менеджеров в отношении уплаты налогов, а также риск непреднамеренного нарушения налогового законодательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Кобылатова М.Ф. Инвестиционная деятельность как объект государственного налогового регулирования. Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия "Экономика". – №6. – 2007.
3. Налоговое стимулирование инновационных процессов. Отв. ред. Иванова Н.И. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 160с.
4. Ованесян С.С., Кисловец И.С. Обоснование предельной ставки налогового кредита в управлении инновациями. Известия Иркутской государственной экономической академии. 2011. С.2.
5. Крушвиц Л. Инвестиционные расчеты. СПб.: Питер, 2001. 432 с.
6. Безрукова Н.А. Математическая модель влияния инвестиционного налогового кредита на привлечение инвестиций на межрегиональном уровне, 2007. – с. 3.
7. Макарова Н.Н. Влияние учетной политики на оценку бухгалтерского и налогового риска, 2009. – С.1.
8. Галюкшова Т.В. Бухгалтерские и налоговые риски при принятии к учету инвестиционных активов. Вестник Омского университета. Серия "Экономика". 2009. № 2. С.148.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРИРОВАНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА АЗЕРБАЙДЖАНА

DYNAMICS OF DEVELOPMENT AND DIRECTIONS OF STRUCTURING OF THE BANKING SECTOR OF AZERBAIJAN

*A. Magerramov
A. Mansurov*

Annotation

The article is devoted to the dynamics of development and direction of structuring of the banking sector of Azerbaijan. It is noted here that the banking system of Azerbaijan functioned in a very sensitive global economic environment, and within the country there was a high activity in the non-oil sector of the economy. Also, the author notes that the financial stability in Azerbaijan against the backdrop of a sharp drop in oil prices and the continuing decline in the exchange rates of the national currencies of the countries that are the main trading partners of the Republic of Azerbaijan led to a floating exchange rate regime regulated by the Central Bank in December 2015.

Keywords: banking sector, economic activity, economic stability, foreign exchange reserves, non-oil sector.

*Магеррамов Амиль Мамедали оглы
Д.э.н., профессор, Бакинский
Государственный Университет
Мансуров Анар Эльдар оглы
Докторант, Бакинский
Государственный Университет*

Аннотация

Статья посвящена динамике развития и направлению структурирования банковского сектора Азербайджана. Здесь отмечается, что банковская система Азербайджана функционировала в условиях весьма чувствительной глобальной экономической среды, а внутри страны сложилась высокая активность в ненефтяном секторе экономики. Также, автор отмечает, что финансовая стабильность в Азербайджане на фоне резкого падения цен на нефть и продолжающегося снижения курсов национальных валют стран, являющихся основными торговыми партнерами Азербайджанской Республики, в декабре 2015 года привела к переходу на режим плавающих курсов, регулируемых Центральным Банком.

Ключевые слова:

Банковский сектор, экономическая активность, экономическая стабильность, валютные резервы, ненефтяной сектор.

До середины XIX века на территории Азербайджана, как и в других странах мира, не было в современном понимании этого слова центрального государственного органа банковского регулирования. Первичные механизмы регулирования финансово-банковской сферы в Азербайджане стали формироваться только в связи с переходом к капитализму. В условиях ускоренного развития капиталистических отношений к концу XIX века, в Азербайджане сложилась наиболее развитая по сравнению с другими регионами Кавказа кредитно-банковская система, объединяющая около 200 кредитных учреждений.

После создания Азербайджанской Демократической Республики, Постановлением Правительства Азербайджанской Республики от 7 марта 1919 года был учрежден Государственный Банк Азербайджана [1, с.5]. 16 сентября того же года парламент принял Устав Азербайджанского Государственного Банка, подготовленный кредитным отделом Министерства Финансов Азербайджанской Республики. 30 сентября 1919 года состоялось торжественное открытие Азербайджанского Госу-

дарственного Банка и с этого дня Банк приступил к деятельности. 9 ноября 1919 года было открыто отделение Гянджинского Государственного Банка Азербайджана. Позже были учреждены отделения Государственного Банка и в других регионах страны.

Основная цель Государственного Банка Азербайджана заключалась в облегчении денежного обращения, содействии торговле, промышленности и сельскому хозяйству, укреплению денежной системы. Сумма уставного (основного) капитала Государственного Банка Азербайджана составляла 50.000.000 рублей. Предполагалось, что уставный капитал будет ежегодно увеличиваться за счет 10% от суммы годового дохода. Резервный капитал Банка до достижения объема в 10.000.000 рублей должен был сформироваться за счет 20%, а затем – в размере 10% от суммы годового дохода. Резервный капитал должен был сформироваться для покрытия возможных убытков по операциям Банка. В случае недостаточности этого капитала для покрытия убытков предусматривалось пользоваться основным капиталом. В свою очередь, недостающая часть основного капитала

должна была покрываться за счет государственного бюджета. Одновременно предусматривалось создание специального резервного фонда для содержания Банка в случае отсутствия достаточного дохода. Этот фонд должен был сформироваться за счет выплат в размере 5% от суммы годового дохода.

28 апреля 1920 года, в результате оккупации Азербайджана большевистской Россией, несмотря на формальное сохранение государственной независимости (под названием Азербайджанской Советской Социалистической Республики), существующая денежно-кредитная система страны была полностью уничтожена.

Приказом Комиссариата Финансов от 31 мая 1920 года Государственный Банк Азербайджана был переименован на Народный Банк Азербайджана [2]. Решением Азербайджанского Революционного Комитета от 9 июня 1920 года все банки и другие кредитные организации были национализированы и включены в состав Народного Банка. Таким образом, банковское дело перешло под исключительную монополию государства.

В 1923 году в связи с образованием Государственного Банка СССР было создано его Бакинское отделение, и банковская система Азербайджана, находящаяся в монополии государства, также стала управляться из центра.

В соответствии с Конституцией СССР, принятой в декабре 1936 года, Азербайджан в качестве "суверенной" республики вошел в состав СССР и до конца 1991 года функционировала Азербайджанская Контора Государственного Банка СССР. 18 октября 1991 года Азербайджан объявил о восстановлении своей государственной независимости. После этого была создана юридическая база для формирования независимой банковской системы, в том числе и Национального Банка Азербайджанской Республики. Так, статья 14 Конституционного Закона Азербайджанской Республики "Об основах экономической независимости Азербайджанской Республики" от 25 мая 1991 года под названием "Банковская система и денежный оборот" полностью посвящена именно этим вопросам. Эта статья, наряду с закреплением правовых основ независимой банковской системы и оборота национальной денежной единицы в Азербайджане, также определила статус и полномочия Национального Банка. В частности, Национальный Банк был объявлен высшим эмиссионным учреждением, проводящим государственную политику в области кредита, денежного обращения, расчетов и валютных отношений, регулирующим деятельность банковской системы в целом, и исполняющим функции резервного банка.

В то же время, в соответствии с Законом Азербайджанской Республики от 8 октября 1991 года "О допол-

нительных мерах по стабилизации экономической и общественно-политической жизни Республики", вопросы регулирования бюджетно-финансовой системы, а также создание и упразднение центральных органов государственного управления определялись указами Президента Азербайджанской Республики. Именно согласно этому Закону, а также в соответствии с вышеупомянутым Конституционным Законом, Указом Президента Азербайджанской Республики от 11 февраля 1992 года "О создании Национального Банка Азербайджанской Республики", был создан Национальный Банк на базе азербайджанских учреждений Государственного Банка, бывших Промышленно-Строительного Банка СССР и Аграрно-Промышленного Банка СССР и 7 августа 1992 года был принят Закон "О Национальном Банке Азербайджанской Республики". А 1 декабря 1992 года Милли Меджлис Азербайджанской Республики принял решение "Об утверждении Устава Национального Банка Азербайджанской Республики" [8]. Согласно этому Закону, Национальный Банк был определен в качестве центрального банка государства, наделенного исключительным правом выпуска денежных знаков в обращение и выполняющего роль резервной системы. При этом, Национальный Банк наделался полномочиями регулирующего и контролирующего органа в банковской системе. В том же году был принят "Закон о банках и банковской деятельности в Азербайджанской Республике".

10 июня 1996 года был принят Закон "О Национальном Банке Азербайджанской Республики", а 14 июня 1996 года – Закон "О банках и банковской деятельности в Азербайджанской Республике" в новых редакциях. Новые банковские законы способствовали приближению банковской системы республики к передовой мировой практике в сфере банковского дела, созданию кредитных организаций. Однако необходимо иметь в виду, что банковская система и регулирующая ее нормативная база находятся в постоянном развитии. Следовательно, нормативно-правовая база постоянно должна быть усовершенствована с целью ее соответствия обновляющимся научно-теоретическим методам и меняющимся условиям. В то же время, учитывая многочисленные изменения, требуется периодическое обновление на уровне законодательства, урегулирующего и обобщающего соответствующие практику и знания.

Руководствуясь именно этими соображениями, на основе поручений, предусмотренных Указом Президента Азербайджанской Республики от 26 декабря 2002 года, в течение 2002–2004 годы были подготовлены Законы Азербайджанской Республики "О Национальном Банке Азербайджанской Республики" и "О банках", которые были приняты и вступили в силу в 2004 году. В процессе подготовки новых законов, наряду с сохранением преимуществ прежних законов, были учтены требования современного периода.

Закон "О Национальном Банке Азербайджанской Республики" был принят 10 декабря 2004 года и вступил в силу 22 декабря 2004 года. Новый закон, состоящий из 12 глав и 66 статей, более точно определяет правовой статус Национального Банка, его цели и функции, место и роль среди государственных структур, предусматривает соответствующие механизмы для повышения ответственности и прозрачности деятельности Национального Банка.

Новый закон создает возможность для более эффективного осуществления деятельности Национального Банка по всем функциональным сферам. Важнейшими функциями Национального Банка являются: определение и осуществление денежной и валютной политики, регулирование и развитие платежной системы страны, осуществление банковского надзора, хранение и управление международных золотовалютных резервов государства.

В связи с вступлением в силу Акта Референдума Азербайджанской Республики "О внесении дополнений и изменений в Конституцию Азербайджанской Республики" от 18 марта 2009 года "Национальный Банк Азербайджанской Республики" был переименован на "Центральный Банк Азербайджанской Республики". В связи с этим были внесены дополнения и изменения в Закон "О Национальном Банке Азербайджанской Республики" и другие соответствующие законодательные акты [3].

В результате проведенных подсчетов выяснилось, что в течение 2000–2010 годов объем привлеченных вкладов населения увеличился в 6–12 раз, в том числе объем вкладов в национальной валюте возрос в 25–26 раз, а объем вкладов в иностранной валюте – в 3–8 раз.

Координированная деятельность Правительства Азербайджана и Центрального Банка позволила оперативно минимизировать потенциальное воздействие глобального экономического кризиса на нашу национальную экономику. Благодаря политике регулирования, избранной для обеспечения стабильного курса национальной валюты, удалось сохранять стабильно низкий уровень инфляции, были предотвращены ожидаемые процессы девальвации и долларизации, минимизированы случаи кризиса в деятельности банков и других хозяйствующих субъектов.

Меры по поддержанию стабильного курса национальной валюты также позволили предотвратить быстрый рост цен на товары, импортируемые с целью развития местного производства, препятствуя обесцениванию вкладов граждан и росту долгового бремени по кредитам в иностранной валюте. Меры урегулирования, своевременно принятые Центральным Банком в целях обеспечения финансового укрепления банковской системы,

также создали благоприятные условия для поддержания производственной и инвестиционной деятельности ведущих предприятий нашей экономики.

Среди важнейших мер, предпринятых Центральным Банком для развития и активизации субъектов экономики, а также для поддержания качества и ликвидности банковских активов, можно отметить поэтапное снижение ставок рефинансирования, снижение норм обязательных резервов посредством, привлеченным за счет внутренних источников, выделение банкам специальных кредитов, а также осуществление совместно с Фондом Страхования Вкладов мер по пятикратному увеличению суммы застрахованных государством вкладов.

С целью поддержания строительного сектора в условиях глобального кризиса банки Азербайджана продолжили ипотечное кредитование. При этом они, не ужесточив условия выдачи кредитов, избрали путь более серьезного анализа платежеспособности потенциальных заемщиков. В то же время банки активно работали над расширением ассортимента предлагаемых финансовых продуктов, повышением их качества и доступности. Постоянно расширяющаяся сеть филиалов банков создает условия для развития экономики и частного бизнеса во всех регионах Азербайджана. В настоящее время филиальная сеть банков охватывает 650 филиалов и 120 отделений. За последние два года число банковских филиалов выросло более чем на 20 процентов. В результате роста числа филиалов, расширения структуры небанковских организаций, реализации многочисленных мер по созданию почтово-банковской системы, удалось не только сохранить стабильность банковской системы страны, но и добиться определенного развития в этой системе.

Суть одного из процессов, происходящих в 2010 году в банковском секторе Азербайджанской Республики заключалась в том, что в течение 2010 года банки Азербайджана направили в Централизованный Кредитный Реестр (ЦКР) 219269 запросов, что в 3,45 раза превышает соответствующий показатель 2009 года. В 2010 году данными реестра пользовались 42 банка, в то время как в 2009 году этот показатель составил 38. На 1 января 2011 года в распоряжении ЦКР имелась информация о 962.546 заемщиках и 1.883.260 кредитах. Иными словами, эти данные, по сравнению с показателями на конец 2009 года выросли соответственно на 42,4% и 36,7%.

Азербайджан сохраняет финансовую устойчивость банковской системы. В 2010 году сумма вкладов населения возросла на 23 процента, а сумма всех банковских активов, кредитов и совокупного капитала – более чем на 8 процентов. В стране расширяется также ипотечный механизм. В 2010 году были предоставлены ипотечные кредиты 2435 гражданам, в том числе 473 гражданам –

на льготных условиях. Сегодня число семей, воспользовавшихся этой возможностью, превысило 6200.

В 2011 году сохранена финансовая стабильность в банковской системе, продолжалось институциональное развитие банковского сектора. Показатели адекватности капитала и ликвидности банковской системы были поддержаны на приемлемом уровне. Расширилась доступность финансовых услуг, продолжено кредитование экономики. Своевременно приняты меры по урегулированию потенциальных рисков банковского сектора. Продолжены меры по реструктуризации банковского сектора.

В 2011 году продолжалось формирование рамок рискосового пруденциального надзора с учетом стандартов Базель-III по потенциальным рискам и банковскому надзору. В целях обеспечения более сдержанной и здоровой активности банков в новых макроэкономических условиях применяются необходимый режим и инструменты контроля. Продолжена реализация программ капитализации, началось внедрение новых нормативов, связанных со спросом на капитал. Все эти меры были направлены на обеспечения стабильного и устойчивого функционирования банковской системы, сохранение доверия населения и инвесторов. В то же время были продолжены меры, направленные на усиление потенциала управления в банках, оздоровление их активов, повышение уровня финансового резервирования и урегулирование рисков.

В 2012 году совокупные активы банков возросли на 26.5% и к концу года составили 17.6 млрд. манатов. Отношение суммы кредитов к общей сумме активов, исчисляемое для оценки диверсификации активов, составило 70.3%.

По данным на конец 2012 года, сумма кредитных вложений в экономику составила 12.7 млрд. манатов, что на 27.8% превышает значение соответствующего показателя 2011 года. По данным на 1 января 2013 года кредитные вложения банков составили 12.4 млрд. манатов, или 97.5% всех кредитных вложений в экономику. Рост кредитных вложений стал возможным благодаря росту кредитов, выданных домашним хозяйствам, а также в секторы промышленности и производства, строительства и имущества, транспорта и связи, энергетики, химии и природных ресурсов.

По статистическим данным на конец 2012 года, сумма депозитов и вкладов, размещенных в кредитных организациях, выросла на 13.3% и составила 10.7 млрд. манатов. При этом, 47.8% всех депозитов и вкладов составляли вклады, размещенные домашними хозяйствами, 26% – депозиты, размещенные финансовыми, а 26.2% – нефинансовыми организациями. Наблюдался рост вкладов домашних хозяйств на 24.1%. Из них 58% составляли вклады в манатах [4, с.26].

В 2013 году банковская система Азербайджана функционировала в условиях весьма чувствительной глобальной экономической среды, а внутри страны сложилась высокая активность в нефтяном секторе экономики. Политика финансовой стабильности, осуществляемая Центральным Банком Азербайджана в течение 2013 года, была направлена на сохранение финансовой устойчивости банковской системы и расширение финансового посредничества. Благодаря этой политике, удалось добиться эффективного управления системными рисками в банковском секторе Азербайджана, сохранена финансовая стабильность по сектору. Показатели

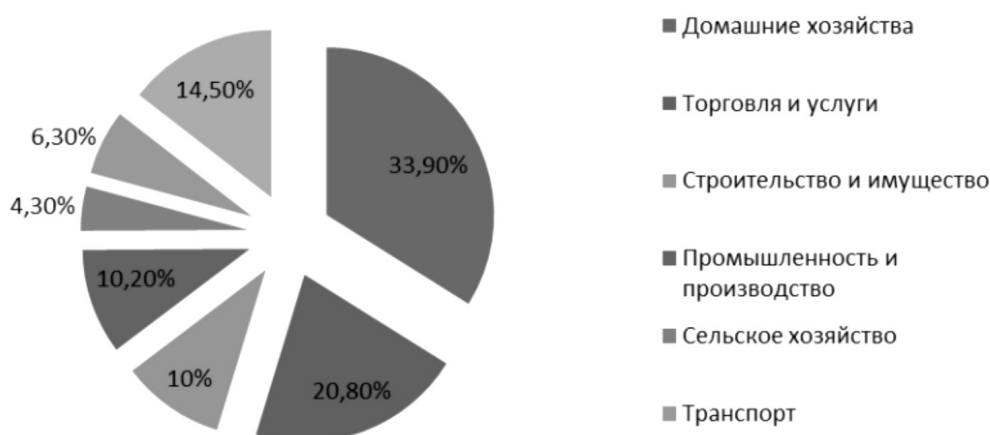


Рисунок 1. Структура кредитных вложений по состоянию на 01.01.2013 года.

Источник: Центральный Банк Азербайджанской Республики.

адекватности капитала и ликвидности в банковской системе остались на приемлемом уровне. Финансовая глубина сектора продолжала расти, расширена доступность финансовых услуг. В 2013 году отношение банковских активов к ВВП в нефтяном секторе составило 68%, в том числе капитал – 11,4%, кредиты в экономику – 51,4%, а отношение вкладов населения к ВВП – 21,3%. В результате институциональных и инфраструктурных мер, осуществленных в 2013 году в сфере развития банковской системы была сохранена привлекательность банков для иностранных инвесторов. В течение года в стране функционировали 22 банка с иностранным капиталом. Объем инвестиций иностранного капитала в банковский сектор вырос на 137,8 млн. манатов (42%) и достиг 468,1 миллиона манатов. По оценке ведущих рейтинговых агентств, на фоне снижения рейтингов банков многих развитых стран, местные банки смогли сохранить уровень рейтинга. В отчетном году продолжался процесс расширения сети филиалов и других структурных подразделений банков с целью удовлетворения спроса реального сектора и регионов на финансовые услуги. В 2013 году было открыто 50 новых филиалов банков, число банковских филиалов достигло 700, открыто 18 новых отделений банков, число банковских отделений достигло 148. Из 50 вновь открытых банковских филиалов 19 приходятся на долю различных регионов страны. По состоянию на 01.01.2014 года в регионах действовали 346 филиалов банка или 49,4% всех филиалов, действующих в стране.

В 2013 году продолжался процесс предоставления кредитов регионам. В течение года объем кредитных вложений в регионах возрос на 35,8%. Наряду с развитием банковского сектора, возросло также количество других финансовых учреждений, оказывающих ограниченные банковские услуги – небанковских кредитных организаций, в том числе кредитных союзов и других видов финансовых учреждений. К концу 2013 года число небанковских кредитных учреждений возросло до 148 (в начале года было 133 учреждения), а их филиалов – до 194 (в начале года – 114 учреждения). В течение года Центральным Банком были выданы лицензии 8 новым небанковским кредитным организациям и 10 новым кредитным союзам. Наряду с ростом количества небанковских кредитных организаций также расширилась сфера их деятельности. Так, в течение года общая сумма активов такого рода институтов возросла на 35%, а объем кредитов, выданных ими увеличился на 34,9%. Расширение географической сети банковской инфраструктуры привело также к расширению доступа экономических агентов, в частности – населения к банковским услугам. В настоящее время число банков и небанковских кредитных организаций, оказывающих финансовые услуги на каждые 100.000 квадратных метров территории страны составляет 7,5, а на каждые 100.000 человека совершеннолетнего населения – 16,5 таких учреждений [5, с.25–26].

Основным достижением стало значительное повышение финансирования экономики страны. Потенциал кредитования банковской системы увеличился в более чем 2 раза, повысилась финансовая глубина банковского сектора экономики Азербайджана. Соотношение банковских активов к ВВП Азербайджана увеличилось с 29 % до 42 %. Все это оказало положительное влияние на потребителей банковских услуг. Относительно облегчился доступ к банковским услугам, стоимость самих услуг снизилась, а качество – повысилось. Все это оказало положительное влияние на развитие экономики Азербайджана.

По данным на 1 января 2015 года суммарные активы банков в Азербайджане составили 25182,5 млн. манатов. Об этом говорится в сообщении, опубликованном на сайте Центрального Банка Азербайджана (ЦБА). Для сравнения отметим, что по данным на 1 января 2014 года суммарные активы банков составляли 20 млрд. 385,1 млн. манатов. Таким образом, в 2014 году активы банков увеличились на 23,5%. По данным ЦБА, кредитные вложения банков на 1 января 2015 года составили 18017,4 млн. манатов (прирост в течение 2014 года составил 20,2%), собственный капитал составляет 4269,7 млн. манатов (прирост составил 24,6%). По состоянию на начало 2015 года, банками привлечено вкладов населения на сумму 7188,3 млн. манатов (прирост в течение 2014 года составил 12,4%).

Установившаяся в течение 20 лет финансовая стабильность в Азербайджане на фоне резкого падения цен на нефть и продолжающегося снижения курсов национальных валют стран, являющихся основными торговыми партнерами Азербайджанской Республики, в декабре 2015 года привела к переходу на режим плавающих курсов, регулируемый Центральным Банком. После перехода к новому режиму на фоне стремления маната к точке равновесия, благодаря успешной финансовой политике государства, начиная со второго квартала текущего года установилась стабильность в финансовых рынках. Для сравнения отметим, что ни в России, ни в Казахстане после перехода к режим плавающих валютных курсов в столь короткий срок не удалось снизить "температуру" финансовых рынков. Только в результате мер фискального натяжения и монетарной поддержки процесс "таяния" стратегических валютных резервов Центрального Банка был приостановлен, а во втором квартале текущего года произошел даже незначительный рост резервов. Ослабление нашей национальной валюты, наблюдавшееся в первом квартале текущего года, уже в следующем квартале сменилась стабилизацией. Таким образом, монетарная политика Азербайджана достигла своих основных целей – инфляция и курс маната полностью контролируются, однако влияние неблагоприятных условий на мировых рынках не обошло реального сектора экономики и банков. В частности, рейтинговое агентство "Standard & Poor's" (S&P) снизило кредитный рейтинг Азербайджана

с "BBB-" до "BB +". Наряду с этим, также снижены рейтинги различных коммерческих банков, действующих в нашей стране. В первом квартале 2016 года Центральный Банк два раза подряд повысил учетную ставку и в марте текущего года учетная ставка установлена на уровне 7%. Соответственно, нижний предел процентного коридора по операциям ликвидности установлен на уровне 2%, а верхний предел – на уровне 17%.

По данным Центробанка, объем кредитного портфеля банков и небанковских кредитных организаций страны на 1 мая 2016 года в эквиваленте национальной валюты составил 18758,7 миллиона манатов, из них 14555,5 миллиона манатов приходится на долю долгосрочных кредитов. Кредитный портфель сократился на 8,9 процента по сравнению с соответствующими показателями на 1 мая 2015 года. Сумма просроченных кредитов составила 7,4 процента от общего объема кредитного портфеля. Объем вкладов населения в банках в эквиваленте национальной валюты по состоянию на 1 мая 2016 года составили 7685,0 миллиона манатов. В мае средний курс национальной валюты по отношению к доллару США составил 1,50 манатов (с начала года 1,55 манатов), к Евро – 1,70 манатов (1,73), к 100 Российским рублям – 2,28 манатов.

Одним из основных событий 2016 года в финансовом секторе Азербайджанской Республики стало создание отдельного органа, регулирующего весь финансовый рынок страны. Ранее регулятором банковского сектора являлся Центральный банк, страховыми компаниями занималась Государственная служба страхового надзора, а рынок ценных бумаг был под надзором Государственного комитета по ценным бумагам. С февраля 2016 года ре-

гулирование всех этих сфер перешло к Палате надзора над финансовыми рынками [7, с.29].

Необходимость учета глобальных тенденций и создания необходимых предпосылок для интеграции отечественной банковской системы в мировое финансовое пространство нашло свою поддержку на государственном уровне в процессе разработки концепции развития "Азербайджан – 2020: взгляд в будущее". В указанной концепции банковская система рассматривается как составляющая общего рынка капитала, объединяющая взаимосвязанные рынки, на которых формируются спрос, предложение и цены на финансовые инструменты [6].

Палата надзора над финансовыми рынками Азербайджана (FIMSA) опубликовала итоги деятельности банковского сектора страны к 30 сентября 2017 года. Как сказано в отчете, совокупные активы банковского сектора Азербайджана к отчетному периоду составили 26163.6 млн. манатов, обязательства – 23145.0 млн. манатов. "Совокупный капитал сектора составил 3018.6 млн. манатов, вклады населения 6999.5 млн. манатов", – сказано в отчете. Количество филиалов банков составило 557, отделений – 142, АТМ – 2,486. Количество сотрудников сектора составило 16340 человек. [8]

В итоге можно заключить, что в общем, состояние банковской системы Азербайджана стабильно, имеются много достижений. Но при этом, она как и весь экономический механизм нуждается в периодических реформах. Можно добиться устойчивой и широкой интеграции промышленного и банковского капитала путем осуществления структурных изменений только в банковском секторе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Деньги. Управление делами Президента Азербайджанской Республики Президентская библиотека. http://files.preslib.az/projects/remz/pdf_ru/atr_pullar.pdf
2. Мамедли И. 20 лет финансовой надежности от Центробанка Азербайджана. <http://20il.cbar.az/meq06.html>;
3. Закон о центральном банке Азербайджанской Республики. 10 декабря 2004 г. № 802-III;
4. Концепция экономического и социального развития и прогнозные показатели Азербайджанской Республики на 2014 год и следующие три года. Август – 2013 Баку;
5. Годовой отчет Центрального банка Азербайджанской Республики 2013, стр. 26–27.;
6. Концепция развития "Азербайджан – 2020: взгляд в будущее". Баку, 2012, 41 с. http://www.president.az/files/future_ru.pdf
7. Годовой обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Азербайджанской Республики в 2016 году. Торговое Представительство Российской Федерации в Азербайджанской Республике;
8. Совокупные активы банковского сектора Азербайджана доведены до 26,163 млрд. мантов. <http://abc.az/ru/news/1593>

МИЛИТАРИЗАЦИЯ НАУКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

THE MILITARIZATION OF SCIENCE AND ITS IMPACT ON ECONOMIC DEVELOPMENT

O. Gilkova

Annotation

The article discusses various approaches to assessing the impact of the militarization of science on the development of the economy of the state. Based on the study of the experience of the United States the positive and negative impact of the increase in expenditures on military R & d for the civilian sector of the economy are designated. Examples of use of results of military R & d for peaceful purposes are provided. The basic complexities of the theoretical possibility of applying the results of military R & d in the civilian sphere of production are revealed.

Keywords: scientific-technical progress (STP), the absolute and relative costs, global investment, research and development (R & d), "spin-off" and "spill-over", the technological arms race.

Гилькова Ольга Николаевна

*Национальный исследовательский
институт мировой экономики и международных
отношений им. Е.М. Примакова Российской
академии наук, г. Москва*

Аннотация

В статье рассмотрены различные подходы к проблеме оценки воздействия милитаризации науки на развитие экономики государства. На основании изучения опыта США обозначены положительные и отрицательные последствия увеличения расходов на военные НИОКР для гражданского сектора экономики. Приведены примеры использования результатов военных НИОКР в мирных целях. Выявлены основные сложности реализации теоретической возможности применения результатов военных НИОКР в гражданской сфере производства.

Ключевые слова:

Научно-технический прогресс (НТП), абсолютные и относительные расходы, глобальное инвестирование, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), производительность труда, "спин-офф" и "спил-овер", технологическая гонка вооружений.

Научно-техническая революция, начавшаяся в 40-е годы прошлого века и продолжающаяся по сей день, сопровождается возрастанием роли науки в развитии общества, ее превращением в непосредственную производительную силу. На основе широкого и ускоряющегося внедрения результатов научно-технического прогресса (НТП) во все сферы человеческой деятельности произошли и происходят качественные изменения в производительных силах. Это находит свое выражение, в частности, в появлении принципиально новых орудий и предметов труда, технологических процессов, источников энергии, в существенных сдвигах в структуре общественного производства, в изменении отраслевого и профессионального состава занятости, усилении роли человека как главной производительной силы общества и т.д. Научно-техническая революция создает огромные предпосылки для резкого повышения производительности труда и эффективности всей экономики, улучшения жизни людей.

О возросшем внимании к науке со стороны общества за последние 70 лет свидетельствует многократное увеличение расходов на научные исследования и разработки. Если до Второй мировой войны государственные затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) составляли незначительные

суммы (например, в США в 30-х годах – менее 100 млн. долл. в год), а на их долю приходилась весьма скромная часть общих затрат на науку, то после войны картина коренным образом изменилась. Во всех развитых и во многих развивающихся странах резко выросли абсолютные и относительные масштабы государственных расходов на НИОКР, а также аналогичные затраты частных промышленных фирм, университетов и научно-исследовательских организаций. Так, по данным института статистики ЮНЕСКО глобальное инвестирование в новые научно-исследовательские проекты в последние годы достигло рекордных 1,7 триллионов долл. [5] (в то время как, например, в 70-е годы прошлого столетия ежегодные глобальные расходы на НИОКР составляли всего 60 млрд. долл. [4]). Государства – члены Европейского союза тратят на НИОКР в среднем 279 млрд. долл. в год. Первые три места по абсолютным расходам на НИОКР на сегодняшний день в мире занимают США, Китай и Япония с показателями 397, 213 и 133 млрд. долл. соответственно [10].

В послевоенные годы также стала значительно повышаться роль многих государств не только в финансировании НИОКР, но и в определении их основных направлений и формировании научной политики страны. Все это обусловлено рядом причин, среди которых наиболее важ-

ные, с нашей точки зрения, следующие. Во-первых, выполнение крупных научно-технических программ объективно требует применения таких огромных материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов, что не под силу отдельным, даже крупнейшим, монополиям, они могут быть мобилизованы только государством. Во-вторых, частный капитал стремится всевозможными путями переложить затраты на НТП на государство, а его достижения использовать в своих интересах. И наконец, в-третьих, усиление роли государства в области науки связано с ее милитаризацией.

Начало научно-технической революции совпало с началом Второй мировой войны не случайно. Именно в 40-е годы прошлого столетия впервые произошло существенное расширение применения науки в военных целях, причем наибольшего размаха военные НИОКР получили США, где для удовлетворения потребностей войны начался усиленный процесс планомерной организации специальных научных исследований, направленных на совершенствование имеющихся и создание новых видов оружия и боевой техники. Эти исследования, которые щедро финансировались правительством США, привели к созданию атомной бомбы, радиолокатора, радиовзрывателя и многих других новых видов вооружений. Война стимулировала развитие науки и техники только в тех направлениях, которые связаны с военными потребностями, т. е. она придала НТП односторонний, милитаристский характер. Такая ориентация науки и техники в значительной степени сохранилась и в послевоенные годы, когда милитаризация науки и размеры расходов на военные НИОКР во многих странах (и прежде всего – в США) достигли небывалых размеров. С окончания Второй мировой войны расходы на оборонные НИОКР США оставались и продолжают оставаться самыми высокими в мире. В текущем десятилетии США по-прежнему превосходят по затратам на военные НИОКР суммарные ассигнования следующих за ними девяти стран: Китая, России, Саудовской Аравии, Франции, Германии, Великобритании, Японии, Индии и Южной Кореи [2].

Стремясь оправдать такое расточительство, апологеты милитаризма широко пропагандировали идею о том, что военные исследования и разработки оказывают благотворное влияние на развитие экономики и на НТП. Например, Л. Ледерман писал, что "нет точных путей измерения того, как доллар военных ассигнований на науку и технику воздействует и будет воздействовать на гражданскую экономику, но наверняка каждый исследователь приходит к выводу, что общий вклад его в экономику страны, рост продуктивности, производительности труда и в увеличение жизненного стандарта потребителей является позитивным и существенным" [9].

В самом деле, хотя военные НИОКР и направлены, прежде всего, на систематическое совершенствование

оружия и боевой техники и на достижение военно-технического превосходства над противником, проводимые в громадных масштабах военные исследования и разработки сопровождаются и такими научными и техническими открытиями, которые помимо основного военного применения могут быть использованы и в мирных целях.

Приведем некоторые примеры. В 1958 г. компания "Ханиуэлл" по заказу военных ведомств разрабатывала систему управления беспилотного самолета. В последующий период отдельные разработки этой системы послужили базой для создания аппаратуры слепой посадки самолетов гражданской авиации. В военных целях в США появились лазерные дальномеры, которые затем стали использоваться и в топографических работах гражданского характера. В США и Великобритании получило широкое распространение применение созданных первоначально для военных самолетов газотурбинных двигателей в электроэнергетике для покрытия пиковых нагрузок в энергосистемах. Результаты военных НИОКР в области атомной энергетики, главная задача которых заключается в создании, совершенствовании и производстве ядерного оружия, в мирных целях применяются и в энергетике (строительство АЭС), в медицине и сельском хозяйстве (радиоизотопы), в строительстве и горнодобывающей промышленности (ядерные взрывы) и др.

Об использовании результатов военных НИОКР в гражданских целях, получивших название "спин-офф" или "спил-овер", американскими исследователями написано довольно много. Но в их работах, как правило, отсутствует научная оценка степени влияния военных исследований и разработок на развитие экономики и НТП. Они часто ссылаются на то, что трудно дать количественную оценку этому влиянию. Обычно дело ограничивается перечислением основных направлений и форм применения полученных от военных НИОКР результатов в мирных отраслях народного хозяйства. Такое исследование в США, например, проводилось Денверским исследовательским институтом. В литературе, посвященной "спин-оффу", к наиболее ощутимым формам влияния результатов военных НИОКР на гражданскую экономику относят: применение в мирных целях некоторых видов продукции и технологических процессов, созданных в результате военных исследований; распространение в гражданской экономике новых методов планирования и управления (в частности, метода системного анализа), разработанных для военных программ; снижение издержек производства ряда промышленных изделий и расширение рынков их сбыта и т.д. Кроме того, подчеркивается, что существуют и менее явные формы воздействия военных НИОКР на развитие гражданской экономики. Например, в упомянутом исследовании Денверского исследовательского института отмечается, что военные НИОКР содействуют распространению новых научных знаний, обмену кадрами между различными фирмами, повышению уровня

знаний и квалификации научно-технического персонала всей страны и т.д.

Использованию результатов военных НИОКР в мирных целях способствуют различные причины, в том числе и система их исполнения. Например, то обстоятельство, что в США примерно 75% финансируемых государством военных НИОКР выполняются частными фирмами и другими государственными научно-исследовательскими организациями, облегчает доступ к получаемой в итоге этих исследований научно-технической информации. Большие льготы и возможности для частных фирм относительно применения результатов военных НИОКР создает довольно запутанная патентная политика правительства США. Пользуясь этой политикой, частные фирмы получают право на патент на многие изобретения, являющиеся результатом выполняемых ими на государственные средства НИОКР.

Важным каналом распространения результатов военных НИОКР является рассекречивание и публикация технических отчетов. Эти отчеты в обязательном порядке подготавливаются частными фирмами – исполнителями НИОКР и представляются сразу после завершения исследования тем государственным организациям, которые финансируют данную работу. Технические отчеты становятся собственностью соответствующих государственных организаций, специальные подразделения которых рассматривают эти отчеты и решают порядок их дальнейшего использования, включая рассекречивание. По мотивам "национальной безопасности" и сохранения права собственности часть технических отчетов засекречивается. В установленном порядке эти отчеты затем пересматриваются специальными комиссиями, рассекречиваются и публикуются в виде обзоров в специальных журналах и других информационных изданиях. Для сбора, обработки, хранения и распространения несекретной информации, получаемой в результате НИОКР, финансируемых государством, в США в 1964 г. был учрежден Федеральный центр по распространению научной и технической информации. Такую информацию публикуют министерство обороны и Национальное управление по авиации и исследованию космического пространства.

Не отрицая в целом существование явления "спин-оффа", следует в то же время сказать, что публикуемые в США сведения о "гражданской отдаче" военных НИОКР в основном носят тенденциозный характер, искажают реальное положение вещей. Стремясь хоть как-то оправдать огромные непроизводительные расходы на военные НИОКР, апологеты милитаризма преувеличивают их стимулирующее влияние на развитие экономики. Это вынуждены признавать даже сами американские авторы. Так, известный американский военный специалист Дж. С. Томпкинс отмечал, что, "несмотря на вполне понятный

энтузиазм, НАСА не смогло дать сколько-нибудь значительный перечень образцов "гражданской отдачи" и в некоторых случаях явно злоупотребляло уважением к фактам" [7].

В то же время существует большой разрыв между теоретической возможностью применения результатов военных НИОКР в гражданской сфере производства и их практическим использованием. Создание современных сложных средств ведения войны предъявляет высокие технические требования к конструкционным материалам, технике и технологии военного производства. В военной промышленности, например, применяется широкая номенклатура металлов, сплавов, неметаллических и комбинированных (композиционных) материалов, многие из которых в гражданских отраслях экономики пока не находят широкого внедрения из-за их дефицитности и высокой стоимости. Такие металлы, как бериллий, титан, молибден, ниобий, вольфрам, тантал, ванадий, хром, цирконий и другие, потребляемые в военной промышленности в качестве самостоятельных конструкционных материалов, остаются в общепромышленном использовании в основном как легирующие элементы сталей и сплавов. По мере углубления специализации и возрастания разрыва между предметами конечного военного потребления, ради которых ведутся военные НИОКР, и гражданскими нуждами снижается возможность использования в мирных целях товаров, созданных для военных нужд. По этому поводу тот же Дж. С. Томпкинс писал, что, "по мере того как военная промышленность сдвигается от производства орудий, танков и самолетов времен Второй мировой войны в сторону производства сложной ракетной техники, она все дальше и дальше отходит от очевидных возможностей полезной "гражданской отдачи" [7].

В целом же практика показывает, что значение "спин-оффа" сильно преувеличивается во многих явно тенденциозных – рекламных или пропагандистских – заявлениях. Наличие некоторой "гражданской отдачи" не дает основания считать военные НИОКР стимулятором развития экономики и технического прогресса. Если сопоставить получаемые от "спин-оффа" выгоды с существующими отрицательными последствиями военных НИОКР, то окажется, что последние в целом наносят огромный вред и тормозят развитие производительных сил многих государств. Изучив эту проблему, авторитетные эксперты ООН пришли к заключению: "Военная техника все дальше и дальше уходит от любого возможного гражданского применения, и в любом случае она используется в основном в тех областях, которые не имеют никакого отношения к решению важнейших нынешних и будущих проблем человечества. Не может быть никаких сомнений в том, что в конечном итоге военные исследования и разработки не только не способствуют техническим открытиям в гражданском секторе и, соответственно, развитию, но и значительно препятствуют этому" [3].

Наиболее же отчетливо отрицательные последствия милитаризации науки проявляются в следующем.

Во-первых, отвлечение на военные НИОКР огромных материальных и финансовых ресурсов, а также наиболее подготовленной части научных кадров тормозит развитие мирных отраслей экономики и стимулирует развитие в основном военного производства. Такая политика, естественно, оказывает сдерживающее влияние на развитие многих отраслей экономики. Американский профессор К. Боулдинг писал: "Есть основания полагать, что гражданская промышленность лишена способных ученых и инженеров в силу "внутренней утечки мозгов" в военную промышленность... Из-за безудержного расширения военной промышленности жизненно важные отрасли гражданской экономики не могут решить свои технические проблемы. Мы наблюдаем это на транспорте, в строительстве и даже во многих отраслях обрабатывающей промышленности" [8].

Во-вторых, милитаризация науки тормозит НТП в целом. Говоря о влиянии Второй мировой войны на развитие науки, известный английский ученый Джон Бернал писал: "Именно война вызвала величайший перерыв в развитии физики в Англии и Америке. Большинство академических лабораторий было закрыто или обращено на военные нужды, и самые блестящие люди занимались проблемами, никакого отношения к их прежней работе не имевшими" [1]. Однако, как уже было сказано, широкая ориентация научно-технических кадров, научно-исследовательских организаций и высших учебных заведений на выполнение военных программ сохраняется и в послевоенные годы. Эксперты Организации экономического сотрудничества и развития в книге "Политика США в области науки" пишут: "В США часто можно услышать жалобы на то, что слишком много ученых и инженеров специализируется в военной и космической промышленности и в результате очень мало внимания уделяется специ-

ализации в области производства товаров широкого потребления" [6]. Концентрация основных материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов в сфере военных исследований и разработок сдерживает и ограничивает НТП, зажимает его в узкие милитаристские рамки.

В-третьих, подчинение науки военным интересам сопровождается чрезвычайным усилением секретности, что задерживает распространение и широкое внедрение в практику новых научных открытий, затрудняет обмен научно-технической информацией, приводит к нерациональному дублированию и неэффективному расходованию огромных ресурсов в области НИОКР, причем не только в различных государствах, но часто даже и внутри отдельных министерств и ведомств. Все это в конечном счете нарушает нормальное развитие науки и тормозит НТП.

В-четвертых, милитаризация науки способствует технологической гонке вооружений, что является одной из главных причин увеличения размеров и бремени военных расходов в мире со всеми вытекающими отсюда отрицательными социально-экономическими последствиями.

В-пятых, очевидно, что разработка, производство, испытание и хранение новых средств массового уничтожения (особенно ядерного оружия) связаны с большой угрозой для здоровья людей, для окружающей среды и могут привести к другим непредвиденным последствиям.

Таким образом, систематическое использование в военных целях существенной части научно-технического потенциала многих государств тормозит общий НТП и развитие производительных сил, мешает решению острых проблем, стоящих перед человечеством, в частности в области окружающей среды, энергетики, здравоохранения, развития сельского хозяйства и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бернал Дж. Наука в истории общества. Пер. с англ. – М.: Издательство иностранной литературы, 1956. – 736 с.
2. Военная составляющая мировой экономики [Электронный ресурс] // URL: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=3623&type=news> (дата обращения: 17.02.2017)
3. Генеральная ассамблея ООН. Тридцать вторая сессия. 12 августа 1977 г. А/32/88, с. 61.
4. ООН "Экономические и социальные последствия гонки вооружений и военных расходов". Нью-Йорк, 1972, с. 21.
5. Официальный сайт Института статистики ЮНЕСКО [Электронный ресурс] // URL: <http://uis.unesco.org/en/topic/research-and-development> (дата обращения: 05.10.2017)
6. Политика США в области науки. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1971. – 406 с.
7. Томпкинс Дж. С. Оружие третьей мировой войны. Пер. с англ. – М.: Военное издательство МО СССР, 1969. – 267 с.
8. American Militarism 1970 // Ed. by Erwin Knoll and Judith Nies McFadden. – New York, Viking Press, 1970. – 150 p.
9. Ledermann L.L. Introduction and General Summary in A Review of the Relationship between Research and Development and Economic Growth Productivity. – Washington, 1971, 220 p.
10. OECD Factbook 2014.

ЗНАЧЕНИЕ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ЕЁ ЭЛЕМЕНТОВ В МЕТОДИКЕ РАССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИЗМА

Абрамова Алёна Алексеевна
Соискатель, МГУ
им. М.В. Ломоносова, г. Москва

THE VALUE OF CRIMINALISTIC CHARACTERISTICS AND ELEMENTS IN THE METHOD OF THE INVESTIGATION OF THE FINANCING OF TERRORISM

A. Abramova

Annotation

This article allows to present criminalistics characteristics of the crime probabilistic model guidance model that includes a description of the main elements of an offence relevant to the investigation of the financing of terrorism. The proposed set of elements of criminalistic characteristics of the financing of terrorism is a sufficient understanding by the investigator of the nature of the crime and the fundamental when proposing and planning the investigation. The author focused on the meaning and place of criminalistic characteristics in the system development of a private technique of investigation of crimes, and also pointed out the importance of considering the content of its elements. The findings can be used by practitioners in the investigation of criminal cases under article 205.1 of the criminal code.

Keywords: the financing of terrorism; criminalistic characteristics of the criminal; the elements of criminalistics characteristics; technique of committing a crime; the environment commission of the crime; the identity of the offender; the mechanism formation of traces; the subject of crime.

Аннотация

Данное исследование позволяет представить криминалистическую характеристику преступления в виде типовой вероятностной ориентирующей модели, включающей в себя описание основных элементов преступления, имеющих значение для расследования финансирования терроризма. Предложенный комплекс элементов криминалистической характеристики финансирования терроризма является достаточным для понимания следователем сущности преступления и основополагающим при выдвижении версий и планировании расследования. Автор акцентировал внимание на значении и месте криминалистической характеристики в системе разработки частной методики расследования преступления, а также указал на важность рассмотрения содержания её элементов. Сделанные выводы могут использоваться практическими работниками при расследовании уголовных дел по статье 205.1 УК РФ.

Ключевые слова:

Финансирование терроризма; криминалистическая характеристика преступлений; элементы криминалистической характеристики; способ совершения преступления; обстановка совершения преступления; личность преступника; механизм слеодообразования; предмет преступления.

Вопросы криминалистической характеристики преступления являются одними из актуальных в рамках разработки частной методики расследования преступления. Знание и верное определение элементов криминалистической характеристики позволяет правоприменителю своевременно выбрать правильное направление расследования финансирования терроризма, построить версии, организовать очередность необходимых следственных действий.

Криминалистическая характеристика преступлений значима как для общей теории, так и для формирования частных методик расследования [15]. Кроме того, частные методики расследования, как подчеркивается большинством криминалистов, нуждаются в установлении определенных элементов криминалистической характеристики, позволяющих следователю познать суть преступления, установить модель самого деяния.

Следует отметить, что значение криминалистической характеристики особенно весомо при расследовании высоколатентных преступлений, к которым как раз и относится финансирование терроризма. Его латентность связана с тем, что при установлении факта совершения террористического акта не всегда представляется возможным выявить способы его финансирования, определить источники формирования доходов организованной преступной группы, целью которой является терроризм.

В связи с чем согласимся с И.А. Возгриным, что криминалистическая характеристика служит для следователем источником отправных (исходных) сведений для организации работы по уголовным делам [7].

Разделяя мнение А.Ю. Головина [8], А.Н. Колесниченко [9], А.Н. Халикова [14] и других ученых, считающих важным использовать криминалистическую характерис-

тику в целях понимания сущности самого преступления, приходим к выводу, что необходимым для формирования частной методики расследования финансирования терроризма является установление ключевых элементов криминалистической характеристики. Благодаря поэтапному описанию состава преступления у органов предварительного расследования может возникнуть общее представление не только о способе его совершения, но и о возможных мотивах, целях преступников, особенностях их взаимоотношений.

Несомненно, одним из наиболее информативных элементов криминалистической характеристики финансирования терроризма является способ его совершения. Данный элемент является центральным, системообразующим, так как описывает поэтапно действия преступника [3]. Считаем, что в способе совершенного преступления объективно проявляется реализованный преступный умысел, имеющий взаимосвязи со всеми иными элементами преступления.

Для финансирования терроризма способ совершения преступления представляет собой обусловленную систему, комплекс действий, куда входит: поведение субъекта или группы субъектов, совершивших финансирование, включая подготовку к передаче денежных средств или предоставления финансовых услуг, а также поставленные перед субъектом цели; элементы объективно сложившейся обстановки; сокрытие следов преступления и предмет финансирования терроризма. В комплексе данные действия отражают механизм движения денежных средств и иных материальных ценностей, направленных на обеспечение террористических организаций, совершения террористических актов.

Личность преступника в криминалистической характеристике финансирования терроризма является важным элементом описания данного преступления, так как имеет практическую направленность и позволяет оценить его роль в способе совершения преступления, его обстановке [10]. Для следователя информация о личности лица, причастного к совершению финансирования терроризма, имеет важное практическое значение. Анализ личностных характеристик такого лица, позволяет описать поведенческие реакции, отображающиеся в конкретных условиях преступного события преступления и взаимосвязанные с этим закономерности и особенности их криминального поведения [4]. Большинство ученых признается, что личность преступника выступает одним из центральных, ключевых элементов как самой преступной деятельности, так и механизма ее осуществления в целях достижения задуманного преступного результата, связанного с осуществлением террористической деятельности.

По нашему мнению, криминалистическая характеристика личности преступника должна раскрывать как личную информацию о нем (пол, возраст, семейное и должностное положение, образование и т. п.), так и особенности поведения, прямо или косвенно связанные с совершением преступления, обуславливающие или объясняющие его совершение (регион постоянного проживания, отношение к военнослужащим, к власти, к обществу, исповедуемая религия, социально деформированные убеждения, установки, ценностные ориентации и прочее).

Важное значение имеют сведения о типичных мотивах совершения преступлений данной категории. Установление мотива позволяет оптимизировать процесс раскрытия преступлений, выбрать верное направление расследования, эффективнее вести поиск лиц, причастных к совершению преступления, а также собирать необходимые для их изобличения доказательства. Более того, в соответствии со ст. 73 УПК РФ, мотив входит в круг обстоятельств, подлежащих доказыванию, и тем самым подлежит обязательному установлению по уголовному делу [2].

В рамках расследования дела по финансированию терроризма следователь может использовать полученные сведения о конкретном субъекте преступления с целью повышения эффективности осуществления розыска скрывшегося обвиняемого (подозреваемого), избрания меры пресечения, тактики производства отдельных следственных действий и определения некоторых моментов методики расследования конкретного преступления, установления момента допущения защитника, разработки тактики ведения расследования, уяснения причины совершения преступления, сбора сведений, которые способствовали бы избранию оптимальных, соразмерных содеянному, мер наказания и исправления преступника и т.д. [6].

Другой важной составляющей криминалистической характеристики финансирования терроризма является обстановка совершения преступления. Как правило, характеризуя обстановку совершения преступления, говорят о времени и месте выполнения объективной стороны финансирования терроризма [5]. Такой подход означает, что физические действия лица "привязаны" к определенному месту и предметам физического мира, а время позволяет оценить хронологические рамки финансирования терроризма. Данный элемент имеет существенное значение в практической деятельности следователя, так как позволяет увидеть реально существующее в конкретную единицу времени, локализованное в определенном отношении пространство, на котором протекает и отражается реальная деятельность виновного по выполнению отдельных действий и операций, направленных на поддержку террористической деятельности [11].

Территория совершения такого преступления, как финансирование терроризма, может быть самой обширной. Денежные средства могут передаваться с территории России и направляться для ведения боевых действий в Сирии или в других странах. Анализ материалов уголовных дел показывает, что физические лица, находясь на территории России, часто с помощью платежных систем, кредитных организаций могут переводить денежные средства в любую точку мира.

Конкретные места совершения преступления важны для следователя и могут быть представлены местом оказания финансовых услуг, местом хранения полученных денежных средств для финансирования терроризма, местом передачи их непосредственному адресату. Согласно материалам изученных уголовных дел, в ряде случаев субъекты использовали альтернативные платежные системы для передачи денежных средств. Например, гражданин М. лично у себя дома передал денежные средства, предназначенные для покупки авиабилетов, чтобы лица отправились в сирийскую армию [13].

Криминалистическая характеристика финансирования терроризма, кроме способа и обстановки совершения преступления, личности преступника включает в себя описание предмета преступления.

По нашему мнению, необходимость описания предмета преступления в частной методике раскрытия финансирования терроризма обусловлена тем, что предмет преступления находится во взаимосвязи со способом совершения финансирования терроризма и следами, что позволяет далее разработать версии об индивидуальных особенностях лиц, причастных к преступлению. Более того, предмет преступления в данном случае имеет не номинальное, а сугубо практическое значение – установление обстоятельств по уголовному делу и решение вопроса о начале уголовного преследования. В научных трудах не без оснований отмечается, что "при отсутствии данных о предмете преступления невозможно решить вопрос о возбуждении уголовного дела" [1].

Применительно к финансированию терроризма, предмет преступления передает информацию о реализованных финансовых операциях и иных сделках, а также сопутствующих им других действий, обуславливающих воплощение преступного замысла.

В качестве предмета преступления могут выступать деньги в российской и иностранной валюте, различные ценные бумаги, объекты жилой и нежилой недвижимости, движимое и недвижимое имущество, активы любого рода, юридические документы, банковские кредиты, дорожные чеки, а также различные материальные ценности. Из сказанного следует, что это может быть вещь материаль-

ного мира, которая будет передана для обеспечения нужд террористических организаций или проведения террористических актов.

Иными словами, установление предмета преступления при финансировании терроризма способствует более быстрому и правильному установлению иных элементов криминалистической характеристики данного вида преступлений, так как они взаимно коррелируют друг с другом. Кроме выявления данных о предмете преступления, следователю необходимо установить последовательность преступных действий субъекта, то есть обстоятельства, факторы подготовки, совершения и сокрытия следов преступления.

Механизм следообразования при совершении финансирования терроризма отличается от других преступлений террористического характера. Например, если при совершении террористического акта в качестве следов могут выступать элементы взрывных механизмов, взрывчатых веществ, оружия и др., то для финансирования терроризма характерны следы, связанные с перемещением материальных ценностей и иных предметов, имеющих материальное значение.

Переводы денежных средств в различные банки мира, система "Хавала", совершение финансовых операций, манипуляции по вкладам с целью финансирования терроризма являются наиболее распространенными и трудно раскрываемыми способами совершения данного преступления. В сложной разветвленной финансовой деятельности террористов часто невозможно установить, какой именно используется механизм предоставления денежных средств или иного имущества террористическим организациям или отдельным террористам в целях совершения преступлений террористического характера. В связи с чем практическим работникам необходимо проводить комплекс оперативно-разыскных мероприятий по поиску следов, указывающих на взаимосвязь террористов и лиц, добровольно их финансирующих. Следы, оставляемые на месте преступления, позволяют более тщательно разобраться в деталях финансирования терроризма. По найденным следам можно охарактеризовать субъект преступления, определить его профессиональные умения и навыки, приверженность к радикализму и другие психологические качества, позволяющие следователю установить круг подозреваемых.

Представляется, что предложенный комплекс элементов криминалистической характеристики финансирования терроризма будет являться достаточным для понимания следователем сущности преступления и станет базой для выдвижения версий и планирования расследования.

Автор считает, что структура криминалистической характеристики финансирования терроризма зависит от особенностей данного состава преступления и его специфики. При этом важнейшими элементами, характеризующими такое преступление, как финансирование терроризма, являются: способы подготовки, особенности личности преступника, характеристика обстановки совершения преступления, предмет преступления и механизм следообразования. Перечисленные элементы являются взаимосвязанными и взаимообусловленными. Исходной точкой такой связи выступают способ совершения преступления и его обстановка, а благодаря их анализу можно установить остальные элементы, значимые

для расследования финансирования терроризма.

Таким образом, криминалистическая характеристика финансирования терроризма представляет собой значимую для практической деятельности типовую вероятностную ориентирующую модель расследуемого преступления. Она имеет важное практическое значение для частной методики расследования финансирования терроризма, так как позволяет определить роль и место выявленных фактов в их взаимосвязи, сориентироваться в конкретной обстановке расследования, выбрать наиболее оптимальный вариант действий, определить направление расследования, найти другую не менее значимую информацию по уголовному делу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абаканова, В.А. Криминалистическая характеристика и общая типовая программа исследования события с признаками легализации (отмывания) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем: автореферат дис. ... канд. юрид. наук / В.А. Абаканова. – СПб., 2002. – 22 с.
2. Авдеев, Ю.И. Терроризм как социально-политическое явление / Ю.И. Авдеев // Современный терроризм: состояние и перспективы – 2008. – С. 36–54.
3. Айвазова, О.В., Коновалов, С.И. Междисциплинарный характер категории "способ преступления": проблема соотношения уголовно-правовых, уголовно-процессуальных и криминалистических аспектов / Айвазова О.В., Коновалов С.И. // Юристы-Правоведь. – 2007. – № 4. – С.17–22.
4. Арсанукаев, И.С. Личность преступника, совершающего преступления, сопряженные с другими преступлениями / И.С. Арсанукаев // Российский следователь. – 2007. – № 19. – С. 185–189.
5. Арсентьева, С. С. Групповая криминалистическая характеристика и обстановка совершения преступления / С.С. Арсентьева // Вестник Челябинского государственного университета. – 2006. – № 2. – С. 93–101.
6. Ахмедшин, Р.Л. Криминалистическая характеристика личности преступника: автореферат дис. ... д-ра юрид. наук / Р.Л. Ахмедшин. – Томск, 2006. – 48 с.
7. Возгрин, И. А. Научные основы криминалистической методики расследования преступлений. Часть IV: курс лекций / И.А. Возгрин – СПб, 1992. – 217 с.
8. Головин, А.Ю. Криминалистическая характеристика преступлений как категория современной криминалистики / А. Ю. Головин // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2012. – № 1–2. – С. 43–55.
9. Колесниченко, А.Н., Коновалова, В.Е. Криминалистическая характеристика преступлений: учебное пособие / А.Н. Колесниченко, В.Е. Коновалова – Харьков : Кафедра криминалистики, Харьковский юридический институт, 1985. – 47 с.
10. Коновалова В.Е. Убийство: искусство расследования : монография / В.Е. Коновалова – Харьков: Вища школа, 2001. – 311 с.
11. Кудряшова, О.А. Криминалистическое значение обстановки совершения преступления / О.А. Кудряшова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право – 2011. – № 27 (244). – С. 49–54.
12. Сембекова, Б.Р. Криминалистические методы расследования терроризма / Б.Р. Сембекова // Вестник КарГУ. – 2014. – № 1(73). – С. 78–84.
13. Уголовное дело № 2–38 / 2015 // Архив Московского окружного военного суда.
14. Халиков, А.Н. Основы криминалистической характеристики должностных преступлений / А.Н. Халиков // Доклады Башкирского университета – 2016. – Том 1. – № 1. С. 174–177.
15. Яблоков, Н.П. Криминалистическая характеристика преступлений – важный элемент криминалистической теории и практики / Н.П. Яблоков // Информационный бюллетень. – 2002. – № 17. – С. 3–9.

© А.А. Абрамова, (alena-abramova-90@bk.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Реклама

Традиции. Инновации. Успех!

И И МИБО

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОФИЛАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИСТЕМЫ ОРГАНОВ ПРОКУРАТУРЫ

THE ACTUAL ASPECTS OF PREVENTIVE ACTIVITY OF THE SYSTEM OF PROSECUTION BODIES

*I. Balakina
Yu. Grukhin*

Annotation

The Article is devoted to analysis of legal regulation in the sphere of organization and activity of Prosecutor's office system in the implementation of preventive measures. In particular, the prevention of crime indirectly holds in the exercise of prosecutorial supervision to prevent illegal actions against the rights and legitimate interests of legal entities. Direct preventive activity of system of bodies of Prosecutor's office is performed by the coordination of activities to combat crime, participation in legislative activities, conducting anti-corruption expertise of normative legal acts. Analysis of existing legislation leads to the conclusion that prevention of the prosecution substantiate, but visible.

Keywords: prosecutor's office, supervisory powers, other areas of activity of the prosecutor's office, preventive aspects of prosecutor's supervision.

Балакина Ирина Владимировна

*Ст. Преподаватель,
Новосибирский государственный
технический университет*

Грухин Юрий Александрович

*Ст. Преподаватель,
Новосибирский государственный
технический университет*

Аннотация

Статья посвящена анализу законодательного регулирования в сфере организации и деятельности системы органов прокуратуры в процессе осуществления профилактических мероприятий. В частности, профилактика правонарушений опосредованно имеет место при осуществлении прокурорского надзора по предупреждению противоправных действий в отношении прав и законных интересов субъектов правоотношений. Непосредственная профилактическая деятельность системы органов прокуратуры осуществляется путем координации деятельности по борьбе с преступностью, участия в правотворческой деятельности, проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов. Анализ существующего законодательства позволяет сделать вывод о том, что, профилактическая деятельность органов прокуратуры неявственно, но просматривается.

Ключевые слова:

Прокуратура, надзорные полномочия, иные направления деятельности органов прокуратуры, профилактические аспекты прокурорского надзора.

Ст. 2 Федерального закона "О прокуратуре РФ" устанавливает основополагающие аспекты осуществления органами прокуратуры собственных полномочий – надзорные функции и иные направления деятельности, не связанные непосредственно с надзорной деятельностью, в частности – правотворческая деятельность прокуратуры, международное сотрудничество и т.д. Профилактического аспекта, как непосредственного направления прокурорских полномочий в законе не предусмотрено [1].

Часть 2 ст. 2 названного закона также определяет задачи деятельности прокуратуры – обеспечение верховенства закона, единство и укрепление законности, защита прав и свобод человека и гражданина, а также охраняемые законом интересы общества и государства [1].

Профилактический механизм призван обеспечивать надлежащее исполнение, поставленных перед прокуратурой задач. Статьей 25.1 Федерального закона "О прокуратуре РФ" предусмотрено в частности принятие прокурором акта – предостережение о недопустимости нарушения закона. Но непосредственно не определены правовые механизмы своевременного выявления правонарушений для надлежащего принятия превентивных мер [1].

Профилактические полномочия системы органов прокуратуры должны быть определены, как основы деятельности непосредственно в законе "О прокуратуре РФ", устанавливающим основные статусные полномочия прокуратуры, поскольку в иных законах данные полномочия являются в той или иной степени "второстепенными". Хотя ст. 3 указанного закона закрепляет, что –

организация и порядок деятельности прокуратуры Российской Федерации и полномочия прокуроров определяются Конституцией Российской Федерации, настоящим Федеральным законом и другими федеральными законами [1].

Т.Г. Воеводина определяет, что расширение полномочий прокурора без внесения соответствующих изменений в закон о прокуратуре недопустимо [5].

Исходя из анализа законодательного регулирования действующим законодательством, в частности Федеральным законом "О прокуратуре РФ" и Федеральным законом "Об основах профилактики правонарушений в РФ" следует отметить, что профилактические механизмы в функциональной деятельности системы органов прокуратуры являются скорее опосредованными, чем непосредственными [1,2].

Надлежащий прокурорский надзор должен обеспечивать упредительные меры в отношении потенциальных правонарушителей. То есть непосредственные надзорные функции опосредованно обеспечивают профилактику противоправных деяний.

В ст. 9 Федерального закона "Об основах профилактики правонарушений в РФ" устанавливается, что – органы прокуратуры Российской Федерации осуществляют профилактику правонарушений, обеспечивая надзор за исполнением законов федеральными органами исполнительной власти, Следственным комитетом Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления и их должностными лицами в соответствии с Федеральным законом "О прокуратуре Российской Федерации" [2].

Бесспорно, более фундаментальными и рациональными являлись бы законодательные нормы, устанавливающие непосредственное самостоятельное профилактическое направление деятельности системы органов прокуратуры, предусмотренные в п.2 ст.1 Федерального закона "О прокуратуре РФ" [1]. Недостаточно определить профилактическую направленность прокурорских мероприятий, необходимо выработать непосредственные правовые механизмы, обеспечивающие цели осуществления прокурорского надзора.

Некоторые законодательные установления все же определяют данные механизмы, в частности – в Федеральном законе "Об основах профилактики правонарушений в РФ" – ч. 2 п.4 ст.6 – совершенствование механизмов эффективного взаимодействия субъектов профилактики правонарушений с лицами, участвующими в профилактике правонарушений, по вопросам профилактики правонарушений – данный механизм осуществ-

ления профилактической деятельности в некоторой степени корреспондирует со ст. 8 Федерального закона "О прокуратуре РФ" – координация деятельности по борьбе с преступностью. В рамках данного полномочия, не являющегося надзорным, возможно реализовать основные направления профилактики правонарушений, предусмотренные Федеральным законом "Об основах профилактики правонарушений в РФ" [2].

Также ч. 2 п. 2 ст. 6 Федерального закона "Об основах профилактики правонарушений в РФ" предусматривает основные направления профилактики правонарушений, осуществляемые посредством правового регулирования профилактики правонарушений. Данная норма корреспондирует со ст. 9 Федерального закона "О прокуратуре РФ" – участие в правотворческой деятельности [2].

В соответствии с п. 2.1 приказа Генеральной прокуратуры от 17 сентября 2007 года №144 "О правотворческой деятельности органов прокуратуры и улучшении взаимодействия с законодательными (представительными) и исполнительными органами государственной власти и органами местного самоуправления" – не ослабляя надзора за законностью нормативных правовых актов, принять меры к углублению сотрудничества с законодательными (представительными) и исполнительными органами государственной власти и органами местного самоуправления, на регулярной основе участвовать в подготовке ими проектов законов и иных нормативных правовых актов, работе комитетов, комиссий и рабочих групп, осуществлять правовую экспертизу проектов нормативных правовых актов законодательных (представительных) и высших исполнительных органов государственной власти и органов местного самоуправления, готовить по ним заключения и другие документы [3].

П.2.2. указанного приказа определяет, что прокуроры в процессе правотворческой деятельности должны активнее использовать в нормотворческой работе материалы прокурорского надзора, осуществлять мониторинг федерального и регионального законодательства, выявлять потребности в правовом регулировании общественных отношений, в рамках предоставленных полномочий принимать меры к устранению пробелов и коллизий правового регулирования.

Соответственно в Федеральном законе "О прокуратуре РФ" предусматриваются профилактические мероприятия, которые реализуются через координацию деятельности по борьбе с преступностью, через участие прокурора в правотворческой деятельности, наиболее явным аспектом профилактической деятельности системы органов прокуратуры, предусмотренной Федеральным законом "О прокуратуре РФ" является в рамках правотворческой деятельности – проведение прокуро-

рами антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов [1].

П.1 ст.9.1 указанного закона определяет, что – прокурор в ходе осуществления своих полномочий в установленном Генеральной прокуратурой Российской Федерации порядке и согласно методике, определенной правительством Российской Федерации, проводит антикоррупционную экспертизу нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, иных государственных органов и организаций, органов местного самоуправления, их должностных лиц.

Реализация данной нормы обеспечивает применение одного из основных направлений профилактики правонарушений, предусмотренных ст.6 ч.1 п.12 Федерального закона "Об основах системы профилактики правонарушений в РФ" – противодействие коррупции, выявление и устранение причин и условий ее возникновения [2].

По мнению А.Ю. Винокурова "К вопросу об участии органов прокуратуры в профилактике правонарушений в Российской Федерации" – законодателю не удалось, несмотря на достаточно насыщенный характер норм, имеющих отношение к прокуратуре, определить четкое место органов прокуратуры в системе профилактики правонарушений, и в конечном итоге роль их сведена к тради-

ционно осуществляемому надзору за исполнением законов, что, как представляется, является следствием недостаточной проработки актуальных именно для прокуроров вопросов [4].

Данная позиция однозначно определяет роль системы органов прокуратуры в рассматриваемой тематике. Однако считаем, что анализ существующего законодательства позволяет сделать вывод о том, что, профилактическая направленность деятельности органов прокуратуры в некоторой степени осуществляется прокурорами посредством реализации собственных фактических полномочий. Это подтверждается в частности ст. 8, ст. 9, ст.9.1, ст. 25.1 Федерального закона "О прокуратуре РФ", некоторыми ведомственными нормативными актами, в частности п. 2.1 приказа Генеральной прокуратуры от 17 сентября 2007 года №144 "О правотворческой деятельности органов прокуратуры и улучшении взаимодействия с законодательными (представительными) и исполнительными органами государственной власти и органами местного самоуправления", а также ст.6 ч.1 п.12, ст.9 Федерального закона "Об основах системы профилактики правонарушений в РФ". В некоторой степени органы прокуратуры все же осуществляют профилактику правонарушений, обеспечивая надзор за исполнением законов соответствующими объектами, а также реализуя иные указанные направления деятельности прокуратуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 17.01.1992 N 2202-1 (ред. от 29.07.2017) "О прокуратуре Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.08.2017) // "Собрание законодательства РФ", 20.11.1995, N 47, ст. 4472.
2. Федеральный закон от 23.06.2016 N 182-ФЗ "Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации" // "Собрание законодательства РФ", 27.06.2016, N 26 (Часть I), ст. 3851.
3. Приказ Генпрокуратуры России от 17.09.2007 N 144 (ред. от 06.02.2013) "О правотворческой деятельности органов прокуратуры и улучшении взаимодействия с законодательными (представительными) и исполнительными органами государственной власти и органами местного самоуправления"
4. Винокуров А.Ю. К вопросу об участии органов прокуратуры в профилактике правонарушений в Российской Федерации // Административное и муниципальное право. 2016. N 7. С. 620 – 626.
5. Воеводина Т.Г. Профилактика правонарушений и прокурорский надзор: проблематичные новеллы законодательства // Законодательство и экономика. 2016. N 9. С. 58 – 62.

© И.В. Балакина, Ю.А. Грухин, (balakina@corp.nstu.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР ВЗЫСКАНИЯ К ОСУЖДЕННЫМ И ЛИЦАМ, СОДЕРЖАЩИМСЯ ПОД СТРАЖЕЙ, ПРИ КОНВОИРОВАНИИ

Игнатьев Алексей Михайлович
Научный сотрудник
НИЦ-1, ФКУ НИИ ФСИН России,
г. Москва

PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF THE USE OF DISCIPLINARY MEASURES AGAINST CONVICTED PERSONS AND PERSONS IN CUSTODY ESCORT

A. Ignatiev

Annotation

The article discusses the question of who disciplinary actions against convicted persons and persons in custody have committed a violation of the content in the convoy.

The article analyzes normative legal acts, regulating the procedure of application of measures of punishment to convicts and persons in custody as well as the possibility of realization of these legal regulations by officers of the special sub-divisions of the penal system on the convoy in case of violations of the detention regime. The study identified problems in the legislation of the Russian Federation requiring improvement with a view to possible granting of rights of use of disciplinary measures against prisoners and persons in custody have committed a violation of the detention regime under escort, the heads of special divisions criminally-Executive system on a convoy. According to the author, it will serve as a fundamental tool in ensuring re-press the content under escort, and will have due impact on the convoys-roemah individuals, stimulating them to lawful behavior.

Keywords: Escort, prisoners, persons in detention, the detention regime, penalty, penal system.

Аннотация

В статье рассматривается вопрос применения дисциплинарного воздействия к осужденным и лицам, содержащимся под стражей, допустившим нарушение режима содержания при конвоировании.

В работе проанализированы нормативно-правовые акты, регламентирующие порядок применения мер взысканий к осужденным и лицам, содержащимся под стражей, а также возможность реализации данных правовых норм сотрудниками специальных подразделений уголовно-исполнительной системы по конвоированию в случае нарушения ими режима содержания. В ходе исследования выявлены проблемы в законодательстве Российской Федерации, требующие совершенствования с учетом возможного предоставления права применения мер взыскания в отношении осужденных и лиц, содержащихся под стражей, совершивших нарушение режима содержания при конвоировании, руководителям специальных подразделений уголовно-исполнительной системы по конвоированию.

По мнению автора, это послужит основополагающим средством в обеспечении режима содержания при конвоировании, а также окажет должное воздействие на конвоируемых лиц, стимулирующих их к правомерному поведению.

Ключевые слова:

Конвоирование, осужденные, лица, содержащиеся под стражей, режим содержания, взыскания, уголовно-исполнительная система.

Совершение деяния, предусмотренного Уголовным кодексом Российской Федерации (далее – РФ) предусматривает установление мер уголовно-правового характера в отношении лица, совершившего преступление.

Ученые определяют меры уголовно-правового характера как средства реализации уголовной ответственности [8, с. 27], как меры уголовно-правового воздействия [8, с. 14–15], как инструменты уголовного права [4, с. 71], однако очевиден тот факт, что ряд мер уголовно-правового характера направлены на изменение правового статуса лица, совершившего преступление связанного с его помещением в места принудительного содержания. Избрание меры пресечения в виде заключения под стражу либо назначение наказания в виде лишения

свободы подразумевает необходимость соблюдения лицом требований режима содержания либо режима отбывания наказания, установленных законодательством РФ. При изучении уголовно-исполнительного кодекса (далее – УИК РФ) и Федерального закона РФ от 15 июля 1995 года № 103-ФЗ "О содержании под стражей подозреваемых и обвиняемых в совершении преступлений" следует сделать вывод о том, что одним из составляющих режима содержания либо режима отбывания наказания является соблюдение прав осужденных и лиц, содержащихся под стражей, и исполнение ими обязанностей, определяемых условиями отбывания наказания и содержания под стражей. Исполнение указанных требований законодательства РФ невозможно без института дисциплинарного воздействия на осужденных и лиц, содержащихся под стражей. Как отмечает Красоткин П.Н., нахождение человека

в системе общественных отношений делает возможным стимулирование его поведения через применение мер поощрения и мер взыскания [3, с. 27–30].

Следовательно, стимулирование правопослушного поведения человека может осуществляться посредством применения мер поощрения, а также мер принуждения, которые могут служить в качестве побудителя позитивного, социально значимого поведения [7, с. 644].

В настоящее время государство уделяет большое внимание уголовно-исполнительной системе (далее – УИС) и совершенствованию нормативно-правовых актов ее регламентирующих. Основополагающим документом, определяющим развитие УИС на современном этапе, является Концепция развития УИС РФ до 2020 года утвержденная постановлением Правительства РФ от 14 октября 2010 года № 1772-р (далее – Концепция). Концепция предусматривает совершенствование системы и порядка применения дисциплинарного воздействия на осужденных и лиц, содержащихся под стражей, с учетом соразмерности взыскания дисциплинарному проступку [6]. Законодательство РФ закрепляет нормы, которые регламентируют порядок наложения взысканий на осужденных и лиц, содержащихся под стражей. Необходимо отметить, что законодатель определяет круг лиц, которые могут налагать взыскания и определяет, что на осужденных взыскание налагается постановлением начальника исправительного учреждения или лица его замещающего, а на подозреваемых и обвиняемых начальником места содержания под стражей или его заместителем. Также необходимо отметить, что взыскания налагаются в пределах юрисдикции начальников учреждений УИС, в ведении которых находятся осужденные, подозреваемые и обвиняемые.

Однако осужденные и лица, содержащиеся под стражей, находящиеся в местах принудительного содержания, по причине различных юридически значимых фактов (вынесение обвинительно приговора суда, производство следственных действий и др.) могут быть перемещены между учреждениями УИС. Согласно статье 76 УИК РФ перемещение осужденных и лиц, содержащихся под стражей, происходит под конвоем.

Ведомственный нормативно-правовой акт, регламентирующий деятельность специальных подразделений УИС по конвоированию предусматривает, что на лиц, нарушающих установленный режим содержания начальника караула, обязан составить акт, в двух экземплярах и объявить его нарушителю. В акте необходимо указать характер и обстоятельства нарушения режима содержания. Первый экземпляр акта начальник караула приобщает к личному делу осужденного либо лица, содержащегося под стражей, а второй предоставляет начальнику специального подразделения УИС по конвоированию. Из ука-

занных требований вытекает, что акт о нарушении режима содержания в последующем послужит основанием для применения администрацией учреждения УИС (органом-получателем) мер взыскания к осужденному либо лицу, содержащемуся под стражей, допустившему нарушение режима содержания при конвоировании.

Однако, при изучении норм законодательства РФ, определяющих порядок наложения взыскания и перечень должностных лиц, правомочных их налагать можно прийти к выводу, что наложение взыскания на осужденного либо лица, содержащегося под стражей, совершившего нарушение режима содержания при конвоировании, администрацией учреждений УИС невозможно. Это обуславливается двумя фактами. Первое – законодательством РФ четко регламентировано, что налагать взыскания на осужденных может только начальник исправительного учреждения либо лицо, его замещающее, а на подозреваемых и обвиняемых начальник места содержания под стражей либо его заместитель. Так, в процессе конвоирования осужденные, следуя к месту отбывания наказания, могут помещаться в транзитные следственные изоляторы УИС находящиеся по маршруту конвоирования, где соблюдение УИК РФ в части наложения взыскания на осужденных начальниками исправительных учреждений не реализуется. Во-вторых, осужденные либо лица, содержащиеся под стражей, нарушающие режим содержания при конвоировании, находятся под юрисдикцией специальных подразделений УИС по конвоированию, а не в ведении учреждений УИС.

Результаты проведенного в 2016 году ФКУ НИИ ФСИН России анкетирования практических работников специальных подразделений УИС по конвоированию показали, что отсутствие правовых норм, позволяющих налагать взыскания на осужденных и лиц, содержащихся под стражей, нарушающих режим содержания при конвоировании, является одной из наиболее актуальных проблем, с которой караулам по конвоированию приходится сталкиваться в служебной деятельности.

Личный состав караулов по конвоированию обязан требовать от осужденных и лиц, содержащихся под стражей, соблюдение установленного режима содержания. В рассматриваемом случае сотрудники специальных подразделений УИС по конвоированию лишены так называемых рычагов воздействия на конвоируемых лиц при нарушении ими установленного режима содержания.

В целях предупреждения совершения конвоируемыми лицами установленного режима содержания при конвоировании, Федеральной службой исполнения наказаний (далее – ФСИН России) подготовлены и направлены в территориальные органы УИС указания. Указание 2013 года определяет, что в целях профилактики, а также фиксации правонарушений, в обязательном порядке необхо-

димо применять видеорегистраторы в караулах по конвоированию во время приема и личного обыска осужденных и лиц, содержащихся под стражей, их посадки (высадке) в специальный транспорт, приема (сдачи) конвоируемых лиц на обменном пункте и во всех случаях осложнения обстановки. Указание 2014 года говорит о необходимости размещения знаков о запрете курения в камерах специальных автомобилей и специальных вагонах, а также об изъятии на период конвоирования у осужденных и лиц, содержащихся под стражей, зажигалок и спичек. На наш взгляд, принимаемые в настоящее время меры по предупреждению нарушений режима содержания при конвоировании недостаточны, они носят профилактический характер. Необходим четкий механизм, закрепленный в законодательстве РФ, и предусматривающий порядок наложения взысканий за нарушения режима содержания при конвоировании осужденных и лиц, содержащихся под стражей.

Взыскания, налагаемые на осужденных и лиц, содержащихся под стражей, предусмотренные законодательством РФ, являются важным средством обеспечения режима содержания [1, с. 9–13]. Баранов В.М. справедливо отмечает, что стимулирование в праве осуществляется не только с помощью поощрительных мер, но и путем установления юридической ответственности за ненадлежащее поведение или нарушение установленного правовыми нормами порядка [2, с. 22].

На сегодняшний день складывается ситуация, что законодательными актами РФ за нарушение осужденными либо лицами, содержащимися под стражей, установленного режима содержания при конвоировании, не предусмотрено санкций.

Нормы законодательства РФ в сфере применения мер взыскания, за нарушение режима содержания при конвоировании, требуют совершенствования. На наш взгляд, необходимо предоставить право наложения взысканий на осужденных и лиц, содержащихся под стражей, допустивших нарушения режима содержания начальникам специальных подразделений УИС по конвоированию либо лицам их замещающим. Виды взысканий и порядок их применения должны быть основаны на существующих нормах, а принятое решение о наложении взыскания в отношении осужденного или лица, заключенного под стражу совершившего нарушение режима содержания во время конвоирования должно направляться в учреждение УИС для его исполнения. Установление законодательством РФ указанных норм позволит сконцентрировать материалы о наложении взыскания (рапорт сотрудника о нарушении режима содержания, акт о нарушении режима содержания, объяснение осужденного либо лица, содержащегося под стражей, видеозапись, фиксирующую нарушение и др.) в специальных подразделениях УИС по конвоированию, а также минимизировать переписку между учреждениями УИС по данному вопросу. Важно также иметь в виду, что руководитель специального подразделения УИС по конвоированию будет налагать взыскания на осужденных и лиц, содержащихся под стражей, которые находятся под его юрисдикции.

По нашему мнению, закрепление в законодательстве РФ вышеуказанных норм послужит существенным подспорьем в надлежащем обеспечении сотрудниками специальных подразделений УИС по конвоированию режима содержания, а также окажет стимулирующий эффект на осужденных и лиц, содержащихся под стражей, к соблюдению требований Законодательных актов РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонов А.Г. О пределах усмотрения администрации учреждений, исполняющих наказание в виде лишения свободы, при применении мер поощрения и взыскания к осужденным // Вестник Кузбасского института. 2 (27). 2016. С. 9–13.
2. Баранов В.М. Поощрительные нормы советского социалистического права // Издательство Саратовского университета. 1978. С. 22.
3. Красоткин П.Н. Поощрения и взыскания как парные меры воспитательного воздействия на осужденных, отбывающих уголовное наказание в виде исправительных работ, по законодательству Российской Федерации // Вестник института: преступление, наказание, исправление. 2012. № 17. С. 27–30.
4. Пермиков О.Г. современные проблемы уголовной и уголовно-исполнительной политики // Черные дыры в Российском законодательстве. 2003. № 2. С. 71.
5. Петражицкий Л.И. Теория государства и права в связи с теорией нравственности. СПб., 1907. Т.2. С. 644.
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 октября 2010 года № 1772-р "Об утверждении Концепции развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 года" // Собрание законодательства РФ, 25.10.2010, N 43, ст. 5544.
7. Стручков Н.А. Уголовная ответственность и ее реализация в борьбе с преступностью // Издательство Саратовского университета. 1997. С. 14–15.
8. Тюшнякова О.В. Отсрочка отбывания наказаний женщинами как мера уголовно-правового воздействия. Тольятти. 2002. С. 27.

НОВЕЛЛЫ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ О ЗАЛОГЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ

NOVELLES IN THE LAW ON LEGISLATION: THEORY AND PRACTICE OF APPLICATION

E. Ochirov

Annotation

Author of this article review some legislation amendments (record registration of charge, protection of honest charge holder, charge by court order, subsequent pledge, priority of charges), put into effect from 01.07.2014. The author analyzes practice of application of legislation amendments. The author also review some problems of enforcement of charge legislation.

Keywords: charge, charge by court order, priority of charges, record registration.

Очиров Эрдни Пюрвеевич

Аспирант,

Институт государства и права
Российской академии наук

Аннотация

Автор в данной статье рассматривает некоторые изменения в законодательстве о залоге (учетная регистрация залога движимого имущества, защита добросовестного залогодержателя, залог в силу ареста, последующий залог, залоговое старшинство), введенные в действие с 01.07.2014. Анализирует практику применения изменений. Также рассматривает некоторые проблемы правоприменения в законодательстве о залоге.

Ключевые слова:

Залог, залог в силу ареста, залоговое старшинство, учетная регистрация.

В периоды кризисных явлений в экономике высок риск неисполнения обязательств контрагентами, поэтому именно в такое время законодательство о залоге проходит "проверку" на эффективность.

Эффективность законодательства о залоге влияет на стабильность гражданского, торгового оборота, экономическое развитие страны.

Федеральным законом от 21.12.2013 № 367-ФЗ "О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации" [5] (далее – Федеральный закон № 367-ФЗ) был внесен ряд существенных изменений в Гражданский кодекс РФ [1] (далее – ГК РФ).

В данной статье мы рассмотрим следующие изменения в законодательстве о залоге:

- I Учетная регистрация залога имущества, не относящегося к недвижимым вещам;
- II Защита добросовестного залогодержателя;
- III Залог в силу ареста;
- IV Последующий залог. Залоговое старшинство.

I Учетная регистрация залога имущества, не относящегося к недвижимым вещам (п. 4 ст. 339.1 ГК РФ).

В соответствии с п. 4 ст. 339.1 ГК РФ, залог иного имущества, не относящегося к недвижимым вещам, помимо указанного в п. 1–3 данной статьи имущества, может быть учтен путем регистрации уведомлений о залоге,

поступивших от залогодателя, залогодержателя или в случаях, установленных законодательством о нотариате, от другого лица, в реестре уведомлений о залоге такого имущества (реестр уведомлений о залоге движимого имущества). Реестр уведомлений о залоге движимого имущества ведется в порядке, установленном законодательством о нотариате.

Таким образом, Федеральным законом № 367-ФЗ был введен порядок учета и регистрации залога иного имущества, не относящегося к недвижимым вещам.

Цель данной нормы описал Конституционный суд РФ в Определении от 28.02.2017 №423-О "Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданки Ребриной Виктории Эдуардовны на нарушение ее конституционных ... : "как неоднократно отмечал в своих решениях Конституционный суд Российской Федерации, обеспечение интересов залогодержателей при переходе права на заложенное имущество к другому лицу, установленное статьей 353 ГК РФ, оставляет конституирующий элемент этого института, без которого залог не может выполнять функцию обеспечения кредита, в том числе публично значимые. Содержащееся в абзаце первом пункта 4 статьи 339.1 ГК РФ правовое регулирование, предусматривающее учет залога движимого имущества путем регистрации уведомлений о его залоге в реестре уведомлений о залоге движимого имущества единой информационной системы нотариата и определяющее порядок ведения указанного реестра, направлено на защиту прав и законных интересов залогодержателя как кредитора по обеспеченному залогом обязательству" [10].

Важно обратить внимание на то что, если залог не зарегистрирован в реестре уведомлений о залоге, то нет защиты залога против третьих лиц (*ergo omnes*). В случае если залог будет отчужден в пользу добросовестного приобретателя, то залог прекращает свое действие.

Необходимо также отметить, что регистрация залога в реестре уведомлений о залоге не влияет на возникновение права залога, как например, в случае с залогом недвижимости или залогом бездокументарных ценных бумаг – залог возникает с момента заключения договора.

Порядок регистрации залога в реестре уведомлений о залоге регламентирован главой XX.1 Федерального закона от 11.02.1993 № 4462-1 "Основы законодательства Российской Федерации о нотариате"[2], а также приказами Минюста России от 17.06.2014 №129, 130-133.

Поиск имущества, зарегистрированного в реестре уведомлений о залоге, осуществляется по трем параметрам:

1. По субъекту (залогодателю);
2. По объекту (предмет залога);
3. По номеру уведомления.

Заявление о регистрации уведомления о залоге подается нотариусу. Оно может быть подано в бумажном или в электронном виде. Если уведомление подается в бумажном виде, то оно должно быть подписано в присутствии нотариуса. Заявление о регистрации уведомления подается залогодержателем или залогодателем. В случае если заявление подается представителем лица, то в его доверенности должны быть отражены все полномочия по регистрации уведомления о залоге: полномочие на подачу заявления, его подписание, получение свидетельства о регистрации и т.д.

В реестре уведомлений о залоге регистрируется залог только по одному договору, то есть один договор – одно уведомление, вне зависимости от количества, вида залога.

Однако у данного механизма, есть свои изъяны. Рассмотрим следующую ситуацию: был заключен договора кредита между ООО № 1 и Банком. В обеспечение кредитного договора был заключен договора залога движимого имущества, который был зарегистрирован по правилам в реестре уведомлений о залоге. ООО № 1 отчуждает ООО № 2 заложенное движимое имущество по договору купли-продажи, переданное в обеспечение кредитного договора. ООО № 2 в свою очередь заключает договор купли-продажи с ООО № 3, которому передает вышеуказанное движимое имущество.

ООО № 3 будет добросовестным приобретателем, так как в реестре уведомлений о залоге залогодателем указано ООО № 1, ООО № 2 в реестре не значится, а потому ООО № 3 не знало и не должно было знать о залоге по смыслу п. 2 ч. 1 ст. 352 ГК РФ. Соответственно залог будет прекращен.

Таким образом, реестр уведомлений о залоге, позволяет предоставить защиту прав залогодержателя только на первом уровне продаже, далее на втором уровне продажи степень защиты прав залогодержателя значительно снижается. Поиск по объекту осложнен тем, что ни у каждого движимого имущества есть идентификационный номер, по которому можно точно индивидуализировать имущество.

Важно отметить, что по просьбе любого лица нотариус обязан выдать так называемую краткую выписку из реестра уведомлений о залоге движимого имущества, то есть выписку, содержащую только актуальные сведения о залоге на определенный момент. По заявлению залогодателя, залогодержателя или их представителя нотариус должен выдать соответственно либо краткую, либо расширенную выписку из реестра уведомлений о залоге движимого имущества. В последнем случае выписка должна содержать не только актуальную информацию о залоге на определенный момент, но и сведения обо всех зарегистрированных уведомлениях, касающихся соответствующего залога [16].

Согласно п. 10 ст. 342.1 ГК РФ, в случаях, если заложенное имущество, в отношении которого ведется учет залогов в соответствии с п.4 ст. 339.1 ГК РФ, является предметом нескольких залогов, требования залогодержателя, обеспеченные залогом, запись об учете которого совершена ранее, удовлетворяются преимущественно перед требованиями залогодержателя обеспеченными залогом того имущества, запись об учете которого не совершена в установленном законом порядке или совершена позднее, независимо от того, какой залог возник ранее.

Таким образом, при обращении взыскания на заложенное имущество, подлежащее регистрации в соответствии с п. 4 ст. 339 ГК РФ, очередность удовлетворения требований залогодержателей определяется по дате регистрации уведомления, а не по дате заключения договора залога.

В п.6 ст. 3 Федерального закона от 21.12.2013 № 367-ФЗ установлены специальные правила, определяющие очередность удовлетворения требований залогодержателей по ранее заключенным договорам залога. Так по правилам для переходного периода очередность удовлетворения требований залогодержателей, возникших на основании совершенных до дня вступления в силу названного Закона договоров залога имущества, не относящегося к недвижимым вещам, сведения о которых внесены в реестр уведомлений о залоге движимого имущества в период с 01.07.2014 по 01.02.2015 включительно, определяется по дате совершения договоров залога. Если же учет таких договоров не будет проведен в переходный период, то будет действовать правило абз. 3 п. 4 ст. 339.1 ГК РФ: залогодержатель в отношениях с третьими лицами вправе ссылаться на принадлежащее право залога только с момента совершения записи об учете залога, за исключением случаев, когда третье лицо

знало или должно было знать о существовании залога ранее этого. Таким образом, если кредиторы залогодателя не знали и не должны были знать о существовании такого залога, то залогодержатель не будет иметь перед ними преимуществ [7].

II Защита добросовестного залогодержателя (абз. 2 п. 2 ст. 335 ГК РФ).

При определении критериев добросовестности приобретателей действуют общие стандарты осмотрительности. Но не менее важным является вопрос о соотношении критериев осмотрительности и добросовестности залогодержателя.

До внесенных изменений, если залогодатель не являлся собственником предмета залога, то даже если залогодержатель не знал об этом, залог признавали недействительным. Сейчас же в законодательстве предусмотрены меры защиты добросовестного залогодержателя. Таким образом, в силу абз. 2 п. 2 ст. 335 ГК РФ, если вещь передана в залог залогодержателю лицом, которое не являлось ее собственником или иным образом не было надлежаче уполномочено распоряжаться имуществом, о чем залогодержатель не знал и не должен был знать (добросовестный залогодержатель), собственник заложенного имущества имеет права и несет обязанности залогодателя, предусмотренные гражданским кодексом, другими законами и договором залога.

Однако если вещь, переданная в залог, была утрачена до этого собственником или лицом, которому вещь была передана собственником во владение, либо была похищена у того или другого, либо выбыла из их владения иным путем помимо их воли, меры защиты добросовестного залогодержателя не применяются (абз. 3 п. 2 ст. 335 ГК РФ).

При этом следует учитывать, что положения п. 2 ст. 335 ГК РФ, также, как и все изменения в законодательстве, описываемые в данной статье, применяются только к правоотношениям, возникшим после дня вступления в силу данной поправки, то есть после 01.07.2014.

Однако судебная практика о добросовестном залогодержателе появилась раньше, чем были внесены поправки в ГК РФ. Так правовая позиция о защите добросовестного залогодержателя была закреплена в Президиумом ВАС РФ в Постановлении от 07.06.2012 № 16513/11 [11].

Также хотелось бы отметить несколько экономических причин введения данной нормы:

1. Банки, выдавая кредиты, делают это в основном за счет денежных средств, получаемых от вкладчиков. Соответственно, невозврат кредита влечет за собой неизбежные трудности, связанные с удовлетворением банков требований вкладчиков. В итоге выходит, что защищая интересы банков-кредиторов, законодатель (или суды) не в последнюю очередь защищают и интересы их вкладчиков;

2. Риск невозврата кредита имеет серьезное влияние на ставку процента по кредиту. То есть слабость или, напротив, прочность обеспечительной конструкции непосредственно сказывается на плате за кредит: чем выше вероятность, что кредитор, воспользовавшись обеспечительными правами, все-таки получит причитающееся, тем кредит дешевле, и наоборот, чем выше риски кредитора, тем кредит будет дороже. Получается, что, принимая меры по усилению юридических обеспечительных конструкций, законодатель (или суды) минимизирует риски кредиторов и тем самым создает почву для удешевления кредита;

3. Отказ от защиты добросовестного залогодержателя в ситуации, когда последний мог полагаться на доказательства права собственности, предъявленные залогодателем (например, запись в ЕГРП), будет подталкивать залогодержателей к очень основательной и тщательной проверке титула залогодателя. В частности, изучению будет подлежать вся цепочка сделок (или иных юридических действий), в результате которых потенциальный залогодатель приобрел право собственности на закладываемую вещь. Разумеется, это может не просто затормозить кредит, но и вообще парализовать его [8].

III Залог в силу ареста (п. 5 ст. 334 ГК РФ).

В соответствии с п. 5 ст. 334 ГК РФ, если иное не вытекает из существа отношений залога, кредитор или иное уполномоченное лицо, в чьих интересах был наложен запрет на распоряжение имуществом (статья 174.1), обладает правами и обязанностями залогодержателя в отношении этого имущества с момента вступления в силу решения суда, которым требования таких кредитора или иного уполномоченного лица были удовлетворены. Очередность удовлетворения указанных требований определяется в соответствии с положениями ст. 342.1 настоящего кодекса по дате на которую соответствующий запрет считается возникшим.

Пункт 5 ст. 334 ГК РФ отсылает к ст. 174.1 ГК РФ, в которой указано, что сделка, совершенная с нарушением запрета на распоряжение имуществом должника, наложенного в судебном или ином установленном законом порядке в пользу его кредитора или уполномоченного лица, не препятствует реализации прав указанного кредитора или иного уполномоченного лица, которые обеспечивались запретом, за исключением случаев, если приобретатель имущества не знал и не должен был знать о запрете.

Таким образом, законодатель ввел в действие залог в силу ареста. Данные залоговые конструкции возникают с момента вступления в силу решения суда, которым требования таких кредитора или иного уполномоченного лица были удовлетворены. Очередность удовлетворения требований таких "залогодержателей" календарная. И тут важно иметь в виду, что датой возникновения залога в силу обеспечительного ареста имущества будет дата вступления в силу решения суда.

К вопросу о том, в силу каких актов возникает такой залог: в силу определения судов о наложении ареста на имущество, в целях обеспечения исковых требований (обеспечительный арест), в силу актов службы судебных приставов (исполнительский арест), а также таможенных органов.

Кроме того, в рамках уголовного дела также может возникнуть залог в силу ареста.

Следует отметить, что при применении норм о залоге в силу ареста возникает противоречие между п. 5 ст. 334 ГК и п. 1 ст. 63 Федерального закона от 26.12.2002 № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" [4] (далее – ФЗ "О несостоятельности").

В соответствии с п. 1 ст. 63 ФЗ "О несостоятельности", одним из последствий вынесения арбитражным судом определения о введении наблюдения является снятие арестов на имущество должника и иные ограничения в части распоряжения имуществом должника.

Соответственно возникает вопрос: будет ли действовать залог в силу ареста в деле о банкротстве, ведь при банкротстве все аресты снимаются?

В Постановлении Арбитражного суда Поволжского округа от 17.09.2015 года № Ф06-26539/2015, Ф06-540/2015 по делу № А55-27454/2014 указано, что аресты на недвижимое имущество должника наложены в ходе процедуры судебного взыскания задолженности в качестве обеспечительной меры, на момент рассмотрения заявления банка в установленном законом порядке аресты не сняты, в силу закона банк с момента вступления в законную силу судебного акта об удовлетворении его требований, становится обладателем прав и обязанностей залогодержателя в отношении спорного имущества. Таким образом, требования, обеспеченные арестом, будут считаться залоговыми, и такие кредиторы подлежат включению в реестр как залоговые кредиторы.

В данном конкретном случае суд применил принцип *lex posterior derogate priori* – закон поздний (Федеральный закон № 367-ФЗ) отменяет закон ранний (ФЗ "О несостоятельности").

Однако существует противоположная практика применения (Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 18.08.2016 по делу № А27-7517/2015), в котором суд применяет иной принцип, а именно: закон специальный (ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)") отменяет закон общий (п. 5 ст. 334 ГК РФ) (*lex specialis derogate generali*).

Вопрос приоритета залога в силу ареста в деле о банкротстве был разрешен Определением Верховного суда Российской Федерации от 27.02.2017 № 301-ЭС16-16279 по делу № А11-9381/2015 о несостоятельности ЗАО "Энбима Групп". В данном определении суд установил, что арест имущества не порождает таких залоговых свойств, которые позволяют кредитору получить приоритет при удовлетворении его требований в процедурах банкротства.

IV Множественность залогодержателей. Соза-лог (ст. 335.1, 342 ГК РФ).

В соответствии с п. 1 ст. 335.1, в случаях, предусмотренных законом или договором, предмет залога может находиться в залоге у нескольких лиц, имеющих на него равные по старшинству права залогодержателей (соза-логодержатели).

В соответствии с п. 1 ст. 342 ГК РФ, в случаях, если имущество, находящееся в залоге, становится предметом еще одного залога в обеспечение других требований (последующий залог), требования последующего залогодержателя удовлетворяются из стоимости этого имущества после требований предшествующих залогодержателей.

Множественность залогов может быть или вертикальной (когда залогодержатели ранжируются по старшинству в зависимости от даты возникновения) или горизонтальной (когда все залогодержатели имеют одинаковое старшинство).

Множественность залогов имеет значение в случае если у потенциального залогодателя имеются дорогостоящие, высоколиквидные активы. К примеру, у Компании имеется в собственности недвижимость общей стоимостью 10 000 000 руб. Компания взяла кредит у банка на сумму 1 000 000 руб. и в обеспечение передала недвижимость. У данного актива, недвижимости, остается 9 000 000 руб. кредитной силы, т.е. компания теоретически может взять кредит еще на 9 000 000 руб., таким образом, в целях совершенствования гражданского, торгового оборота, развития экономики страны был введен институт последующего залога.

Однако с точки зрения Банка России существует только один залог. Ключевой вопрос здесь в формировании банками резервов на возможные потери по ссудной задолженности ("Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" утв. Банком России 28.06.2017 № 590-П [6] (далее – Положение № 590-П Банка России)). В соответствии с данным положением, банк при выдаче кредита обязан перечислять часть своего капитала (резерв на возможные потери по кредиту) в Банк России, как обеспечение возврата кредита.

Резервы на возможные потери по ссудам формируются кредитной организацией на случай возможного обесценивания ссуды из-за неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком своих обязательств.

Банк может уменьшить сумму резерва, если есть, к примеру, обеспечение в виде залога и для банка важно получить залог, который можно будет, условно говоря, вычесть из суммы резерва, для того чтобы обеспечить его обнуление.

В соответствии с Положением № 590-П Банка России, последующего залога не существует, ввиду того, что нет механизма вычисления стоимости резервов при обеспечении в виде последующего залога. Экономичес-

кого смысла у последующего залога с точки зрения банков нет, так как он не позволяет уменьшить сумму резервирования.

Требования горизонтальных созалогодержателей удовлетворяются пропорционально их доли в праве залога. К примеру, если два созалогодержателя имеют требование к залогодателю на сумму 50 каждый, а предмет залога будет продан за 80, то они будут удовлетворяться пропорционально своим требованиям: каждый получит по 40 (если бы множественность была вертикальной, то старший залогодержатель получил бы 50, а младший – 30).

Правило о распределении между созалогодержателями вырученных от продажи залога денежных средств пропорционально является диспозитивным и может быть изменено соглашением созалогодержателей либо если иное не вытекает из природы отношений между ними). Следовательно, возможна и договорная субординация созалогодержателей, имеющих равный ранг.

При обращении взыскания одним из созалогодержателей, другие созалогодержатели приобретают право на обращение взыскания на предмет залога (п. 2 ст. 342.1 ГК РФ). Однако если созалогодержатель не воспользовался этим правом, то его созалог сохраняется, и имущество перейдет к приобретателю такой вещи обременен-

ным (п. 6 ст. 342.1 ГК РФ). Разумеется, в соглашении созалогодержателей между собой они вправе установить иные правила и последствия обращения взыскания одним из созалогодержателей взыскания на предмет залога. [9]

Приоритет при вертикальной множественности залогодержателей заключается в том, что в случае обращения взыскания на предмет залога старший залогодержатель имеет право преимущественно перед младшим залогодержателем удовлетворить свои требования из стоимости предмета залога.

Также в ст. 342.1 ГК РФ было установлено право младшего залогодержателя потребовать обращения взыскания на предмет залога при обращении взыскания на него старшим залогодержателем. Для того чтобы стимулировать младших залогодержателей обращать взыскание одновременно со старшим залогодержателем законодатель ввел очень важное правило: младшие залогодержатели, не обратившие взыскание и не присоединившиеся для удовлетворения своих требований к исполнителю производству, возбужденному старшим залогодержателем, утрачивают залоговые права (пп. 8 п. 1 ст. 352 ГК РФ).

Таким образом, мы проанализировали ряд новелл в законодательстве о залоге, обобщили практику применения, выявили ряд проблем правоприменения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51–ФЗ (ред. от 03.07.2016) // "Собрание законодательства РФ", 05.12.1994, №32, ст. 3301;
2. Федеральный закон от 11.02.1993 № 4462–1 "Основы законодательства Российской Федерации о нотариате" // "Российская газета", № 49, 13.03.1993;
3. Уголовно-процессуальный кодекс РФ от 18.12.2001 № 174–ФЗ // "Парламентская газета", № 241–242, 22.12.2001;
4. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127–ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" // "Собрание законодательства РФ", 28.10.2002, № 43, ст. 4190;
5. Федеральный закон от 21.12.2013 № 367–ФЗ "О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации" // "Собрание законодательства РФ", 23.12.2013, № 51, ст. 6687;
6. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности, утв. Банком России 28.06.2017 № 590–П // Официальный сайт Банка России <http://www.cbr.ru/>, 17.07.2017; Витрянский В.В. Реформа российского гражданского законодательства: промежуточные итоги // Статут, 2016;
7. Крашенинкова П.В. Гражданский кодекс Российской Федерации: Залог, перемена лиц в обязательстве. Постатейный комментарий к § 3 главы 23 и главе 24 // Статут, 2014;
8. Бевзенко Р.С. Борьба за залог: третий этап реформы залогового права России // Вестник гражданского права, 2015, № 2;
9. Бевзенко Р.С. Егоров А.В. Поправки о залоге. Новые возможности для маневра // М: ООО "Акцион–Медиа", 2015 – 288 с.;
10. Определение Конституционного суда РФ от 28.02.2017 № 423 "Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданки Ребриной Виктории Эдуардовны на нарушение ее конституционных прав абзацем первым пункта 5 статьи 339.1 во взаимосвязи с подпунктом 2 пункта 1 статьи 352 ГК РФ // Консультант плюс;
11. Постановление Президиума ВАС РФ от 07.06.2012 № 16513/2011 по делу № А37–2221/2010 // Вестник ВАС РФ, 2012, №11;
12. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 17.09.2015 № Ф06–26539/2015, Ф06–540/2015 по делу № А55–27454/2014;
13. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 18.08.2016 № Ф04–2938/2016 по делу № А27–7517/2015;
14. Определение Верховного суда Российской Федерации от 23.08.2016 № 306–ЭС15–17700 по делу № А55–27454/2014;
15. Определение Верховного суда Российской Федерации от 27.02.2017 № 301–ЭС16–16279 по делу № А11–9381/2015.
16. Витрянский В.В. Реформа российского гражданского законодательства: промежуточные итоги // Статут, 2016

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ И ПРИЗНАКАХ ПРАВОВОЙ ПОЗИЦИИ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ON THE CONCEPT AND CHARACTERISTICS OF LEGAL POSITIONS OF THE CONSTITUTIONAL COURT OF THE RUSSIAN FEDERATION

A. Ushakov

Annotation

The article describes the controversial issues of the concept of the right position of the constitutional Court of the Russian Federation and its main features. The conclusion formulated by the Constitutional Court of the Russian Federation on the basis of the conducted legal analysis and stated in its decision is commonly identified as his "legal position". Due to the lack of official concepts and legal positions in science there is no consensus on its definition. Signs right positions of the constitutional Court are: the universal validity, normativity, stability, direct action on the territory of the Russian Federation, the internal unity of the findings, as well as case law and human rights character.

Keywords: constitutional court of the Russian Federation, legal position, the judgment, concept, legal analysis, protection of the rights of man and citizen.

Ушаков Алексей Викторович

Прокурор,

Ворошиловский район г. Волгограда;

Ст. преподаватель, Волгоградский

государственный университет

Аннотация

В статье рассмотрены дискуссионные вопросы понятия правовой позиции Конституционного Суда РФ и ее основных признаков. Вывод, сформулированный Конституционным Судом РФ на основании проведенного правового анализа и изложенный в своем решении принято определять как его "правовую позицию". Ввиду отсутствия официального понятия правовой позиции в науке нет единого мнения по ее определению. Признаками правовой позиции являются: общеобязательность, нормативность, стабильность, прямое действие на территории Российской Федерации, внутреннее единство сформулированных выводов, а также прецедентный и правозащитный характер.

Ключевые слова:

Конституционный Суд РФ, правовая позиция, решение суда, понятие, правовой анализ, защита прав человека и гражданина.

Конституционный Суд Российской Федерации – это правовой институт в системе государственной власти России, который был образован в 1991 г. и осуществляет свою деятельность в сфере конституционного правосудия. Этот период конституционно-правового развития страны в первую очередь неразрывно связан с демократическими преобразованиями, происходящими в СССР, а затем и в России в конце 80–х начале 90–х годов прошлого века, принятием Конституции Российской Федерации, закрепившей демократические принципы развития государства, принципа разделения властей, при реализации которого орган конституционной юстиции, играя одну из ключевых ролей, путем осуществления конституционного контроля обеспечивает прямое действие Конституции Российской Федерации на всей территории государства.

В пределах полномочий Конституционный Суд РФ осуществляет последующий абстрактный конституционный контроль на соответствие правовых, нормативно-правовых актов и договоров Конституции Российской Федерации.

Кроме того, в силу ч. 4 ст. 125 Конституции Российской Федерации Конституционный Суд РФ по жалобам на нарушение конституционных прав и свобод граждан и по запросам судов проверяет конституционность закона, примененного или подлежащего применению в конкретном деле, в порядке, установленном федеральным законом.

Согласно ст. 1 Федерального конституционного закона от 21.07.94 № 1–ФКЗ "О Конституционном Суде Российской Федерации" Конституционный Суд РФ – судебный орган конституционного контроля, самостоятельно и независимо осуществляющий судебную власть посредством конституционного судопроизводства. Это является одним из основных полномочий Суда, позволяющим провести проверку нормы правового акта на соответствие положениям Конституции Российской Федерации. Конституционно-правовое мнение, сформулированное им на основании правового анализа и сделанных выводов, изложенное в решении Конституционного Суда РФ принято определять как его "правовую позицию".

Для определения понятия правовой позиции и ее ос-

новых особенностей полагаем необходимым проанализировать определения "правовой позиции", сформулированные к настоящему моменту в юридической науке.

Так, авторы, осуществляющие правоприменительную деятельность в области конституционного правосудия, в условиях отсутствия формального, установленного законодателем определения правовой позиции, которое бы определяло сущность и обязательные признаки этого правового явления, определяют ее следующим образом. Так, судья Конституционного Суда РФ Гаджиев Г.А. под правой позицией понимает "обнаруженный на примере исследования конституционности оспоренной нормы принцип решения группы однородных дел" [11].

Напротив, по мнению судьи Конституционного Суда Российской Федерации Бондаря Н.С., правовая позиция это аргументированные, получающие обоснование в процедуре конституционного правосудия оценки и интерпретационные представления по вопросам права в рамках решения Конституционного Суда Российской Федерации, принятого по итогам рассмотрения конкретного дела [7].

С другой стороны, оценивая юридическое содержание правовой позиции, Л.В. Лазарев считает, что наличие понятий "правовая позиция, выраженная в решениях Конституционного суда", "решение, не соответствующее правовой позиции", уже свидетельствуют о том, что "правовая позиция" и "решение" Конституционного Суда рассматриваются как понятия неидентичные [10].

Е.А. Николаев, проанализировав нормы Федерального конституционного закона "О Конституционном Суде РФ", пришел к выводу о том, что "правовая позиция есть провозглашенное именем Российской Федерации согласованное умозаключение, полученное по правилам логического вывода из своих посылок и являющееся достаточным основанием для принятия итогового решения составом Суда, установленного законом" [13].

Более конкретно формулируют понятие правовой позиции Н.С. Волкова и Т.Я. Хабриева как "результат деятельности Суда по толкованию конституционных положений и соотносимых правовых норм, отражающий аргументированные суждения и выводы Суда по конкретным конституционно-правовым проблемам, из которых Суд исходит в своих решениях" [9].

При этом в отсутствии официального понятия правовой позиции Суда, данного законодателем, полагаем необходимым привести определение, считающееся, по нашему мнению, наиболее полным.

Так, судья Конституционного Суда Российской Федерации Н.В. Витрук это определение сформулировал так: "Правовые позиции Конституционного Суда Российской Федерации есть правовые представления (выводы) общего характера Конституционного Суда Российской Федерации как результат толкования Конституционным Судом Российской Федерации Конституции Российской Федерации и выявления им конституционного смысла положений законов и других нормативных актов в пре-

делах компетенции Конституционного Суда, которые снимают конституционно-правовую неопределенность и служат правовым основанием итоговых решений (постановлений) Конституционного Суда Российской Федерации" [8].

Анализ приведенных формулировок и определений свидетельствует об отсутствии единого мнения относительно определения понятия правовой позиции, т.е. содержание определения является дискуссионным. Вместе с тем, предложенные определения объединяет общее мнение, согласно которому под правовой позицией Конституционного Суда Российской Федерации понимается умозаключение, основанное на толковании конституционно-правовой нормы, являющееся результатом его судебно-интерпретационной деятельности.

По мнению автора, раскрытие понятия, характеристик и значения правовых позиций возможно также исходя из анализа практики вынесения постановлений и определений органа конституционной юрисдикции.

При этом определенный исследовательский интерес вызывают те судебные решения Конституционного Суда Российской Федерации, в которых он формулирует понятие собственной правовой позиции и определяет ее сущность.

Так, в Определении Конституционного Суда Российской Федерации от 08.10.98 №118-О "По жалобе гражданки Головановой Людмилы Александровны о нарушении ее конституционных прав..." сформулировано понятие правовой позиции как положения мотивировочной части постановления Конституционного Суда Российской Федерации, содержащего толкование конституционных норм либо выявляющего конституционный смысл закона, на котором основаны выводы Конституционного Суда Российской Федерации, сформулированные в резолютивной части этого же постановления [5].

В Постановлении от 27.02.2003 №1-П "По делу о проверке конституционности положения части первой статьи 130 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации..." Конституционный Суд Российской Федерации определил, что данная судом оценка проверяемой нормы на предмет соответствия Конституции Российской Федерации, а также выявленный конституционно-правовой смысл нормы объявлен как для законодателя, так и для правоприменителя и не может быть отвергнут или преодолен в законодательской либо правоприменительной практике. При этом, по какому вопросу была сформулирована Судом правовая позиция, значения не имеет [3].

Проанализировав указанные дефиниции, данные Конституционным Судом Российской Федерации относительно понятия и основных признаков правовой позиции Суда, позволим себе сделать вывод о том, что Конституционным Судом Российской Федерации под его правовой позицией понимаются положения мотивировочной или резолютивной части постановления Суда, содержащее толкование конституционных норм либо

выявляющее конституционный смысл закона, на которых основаны выводы Конституционного Суда Российской Федерации, носящие обязательный характер как для законодателя, так и для правоприменителя и судов.

Таким образом, по мнению автора, приведенные определения наиболее четко определяют только содержание правовой позиции. В основе правовой позиции находится данное Конституционным Судом Российской Федерации толкование норм Конституции Российской Федерации, следовательно, такое толкование предусматривает наличие ссылок на конкретные конституционные нормы.

Более того, согласно ст.75 Федерального конституционного закона от 21.07.94 № 1–ФКЗ "О Конституционном Суде Российской Федерации" законодатель прямо предусматривает, что в решении должны быть указаны нормы Конституции Российской Федерации, которыми руководствовался суд при принятии решения [2]. Таким образом, это предполагает не просто ссылку на них, но и анализ их содержания при изложении доводов, правовых аргументов, правового обоснования решения.

Вместе с тем следует отметить, что правовые аргументы в пользу принятого решения Конституционного Суда Российской Федерации это ещё не правовая позиция, но она рождается из них, являясь закономерным выводом и основывается на их правовом содержании. Примером может послужить Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 03.06.2004 №11–П "По делу о проверке конституционности положений подпунктов 10, 11 и 12 пункта 1 статьи 28, пунктов 1 и 2 статьи 31 Федерального закона "О трудовых пенсиях в Российской Федерации..." [14].

В приведенном постановлении совокупность приведенных правовых аргументов, основанных на анализе норм Конституции Российской Федерации, федерального законодательства, ранее сформулированных правовых позиций, позволила сделать вывод о неконституционности положений федерального законодательства в сфере пенсионного обеспечения граждан.

Следовательно, формулируя свою правовую позицию, Суду необходимо провести детальный конституционно-правовой анализ спорной ситуации, дать оценку содержания юридического статуса субъектов правоотношений, сложившемуся правовому регулированию, а также ранее высказанных на эту тему правовых позиций самим Конституционным Судом Российской Федерации и Европейским Судом по правам человека. При этом приведенная правовая аргументация ложится в основу формирования правовой позиции суда, имеющей свое распространение на аналогичные правоотношения в этой сфере правового регулирования.

Между тем сопровождается активным обсуждением вопрос, связанный с определением видов решений, в которых могут содержаться правовые позиции. Как уже было нами ранее отмечено, согласно Определению Конституционного Суда Российской Федерации от 08.10.98

№118–О правовая позиция определена как положения мотивировочной или резолютивной части решения суда.

Большинство авторов определений правовой позиции Конституционного Суда Российской Федерации отмечают наличие её только в итоговых решениях суда (В.А. Кряжков, Е.А. Николаев). В соответствии со ст.71 Федерального конституционного закона "О Конституционном Суде РФ" итоговыми решениями признаются только постановление и заключение.

Однако некоторые ученые, например, Н.В. Витрук и Л.В. Лазарев, признают возможность наличия правовых позиций и в так называемых "отказных" определениях с положительным (или позитивным) содержанием.

В силу ст. 73 Федерального конституционного закона от 21.07.94 № 1–ФКЗ "О Конституционном Суде Российской Федерации" мы можем говорить о "правовой позиции, выраженной в ранее принятых решениях", и, как следствие, практика Суда свидетельствует о наличии достаточно значительного числа определений с "позитивным содержанием", в которых содержатся правовые позиции. В таких определениях могут излагаться правовые позиции, сформулированные в ранее принятых решениях (прежде всего, постановлениях), а также сформулированы новые [4].

Из приведенного обоснования приходим к выводу, что правовые позиции могут содержаться в постановлениях, заключениях и "отказных" определениях с положительным содержанием. В структуре решения как акта правовые позиции могут содержаться как в мотивировочной части, так и в резолютивной (однако во многих решениях позиции не выходят за рамки мотивировочной части). Так как выводы решения Суда в своей мотивировочной и резолютивной частях представляют собой внутреннее единство, то все свойства, присущие решениям Конституционного Суда, сохраняются и в правовых позициях.

Проведенный анализ вынесенных определений суда убедительно демонстрирует возможность формулирования правовой позиции не только в итоговом постановлении Суда, но и в "отказном" определении. Полагаем, что такого рода выводы являются обоснованными, поскольку анализ приведенных итоговых постановлений Конституционного Суда Российской Федерации так и отказных определений с "позитивным содержанием" показывает возможность формулирования правовых позиций как в постановлении (его резолютивной или мотивировочной частях), так и в определении.

При этом представляется очевидным, что понятия "правовая позиция" Конституционного Суда РФ и "решение" Конституционного Суда РФ соотносятся как его мотивированное содержание и форма правового акта, издаваемого Судом в процессе конституционного судопроизводства.

Так, согласно ст. 75 Федерального конституционного закона № 1–ФКЗ "О Конституционном Суде Российской Федерации" содержание решения Суда определяется

единым перечнем данных, которые должны быть включены в текст его решения. На практике содержание решения Конституционного Суда РФ включает в себя вводную, описательную, мотивировочную и резолютивную части. Мотивировочная часть решения Суда и содержащиеся в ней правовые позиции являются основанием для формирования итоговых выводов, включаемых в резолютивную часть решения. Иными словами, решение Конституционного Суда РФ в сфере положений федерального конституционного закона должно рассматриваться как целое, единство его составных частей, мотивировочной и резолютивной, так и содержащихся в них правовых позиций.

Таким образом, по мнению автора, содержание ст. 75 Федерального конституционного закона № 1-ФКЗ "О Конституционном Суде РФ", предусматривающей перечень сведений, которые должны содержаться в решении Конституционного Суда РФ, подлежит корректировке с указанием не только перечня обязательных сведений, но и конкретных частей решения Суда, в которых должна быть сформулирована его правовая позиция.

В науке выделяется ряд признаков, присущих правовым позициям: общеобязательность, нормативность, стабильность, прямое действие на территории Российской Федерации, внутреннее единство сформулированных выводов. Полагаю уместным дополнить указанный перечень такими свойствами правовой позиции, как прецедентный и правозащитный характер.

Согласно требованиям законодательства изложенные в решении Конституционного Суда РФ правовые позиции являются результатом толкования и применения норм Конституции РФ, являются общеобязательными для всех граждан, государственных органов, судов организаций и должностных лиц и имеют силу итоговых решений суда. При рассмотрении дел по аналогичным жалобам Конституционный Суд РФ приводит ссылку на ранее высказанные правовые позиции по аналогичному вопросу правоприменения.

Нормативность толкования предполагает, что оно распространяется не только на общественные отношения, касающиеся конкретного заявителя и являющиеся предметом рассмотрения в Конституционном Суде Российской Федерации, но и на все иные общественные отношения в указанной сфере (трудовые, пенсионные, социальные, экономические и т.п.). Конституционный Суд Российской Федерации на основе обобщения юридической практики применения норм права дает рекомендации придерживаться определенных требований и ориентиров при применении того или иного закона, рассмотрении той или иной категории дел, которыми являются правовые позиции.

Правовая позиция имеет прямое действие на всей территории России, т.е. для реализации не требуется принятия каких-либо дополнительных актов, можно применять непосредственно, можно ссылаться при вынесении решения; они не требуют принятия особого акта

применения, распространяют свое действие на территорию всей страны. Правовые позиции могут быть сформулированы как в мотивировочной части решения, так и в резолютивной, при этом правовое содержание правовой позиции не меняется, т.е. высказанное правовое видение той или иной проблемы сохраняется и является основанием принятия итогового решения Суда по делу. При этом указанные в разных частях решения правовые позиции обладают внутренним смысловым и содержательным единством [6].

Правовые позиции, сформулированные Судом, носят прецедентный характер. Признавая прецедентный характер правовых позиций суда как их неотъемлемое свойство, мы исходим из двух признаков их общеобязательности и формы (это судебный акт, принятый в форме постановления либо определения). В правовой системе Российской Федерации решения Конституционного Суда Российской Федерации имеют руководящую силу, что является отголоском прецедентного права. Такого рода процесс может быть охарактеризован как взаимопроникновение и частичное смешение двух правовых систем. Наряду с отсутствием в России прецедентного права в той степени, в которой оно понимается во многих государствах англо-саксонской правовой системы, нельзя отрицать прецедентный характер судебной практики Конституционного Суда Российской Федерации.

Анализ обращений граждан в Конституционный Суд Российской Федерации и результаты их рассмотрения свидетельствуют о том, что значительная доля сформулированных правовых позиций напрямую либо опосредованно связана с правозащитной проблематикой. Что отличает такого рода тематику правозащитной деятельности Суда, это значительное количество обращений, ежегодно поступающих в судебный орган и напрямую связанных с разрешением пенсионных, жилищных, социальных, трудовых и других прав граждан, фактов незаконного ограничения прав при осуществлении экономической и предпринимательской деятельности граждан [14]. Таким образом, большинство из сформулированных правовых выводов в сфере толкования конституционно-правовых норм носят правозащитный характер и направлены на восстановление нарушенного права, а в ряде случаев на пересмотр судом дела, а которым применена неконституционная правовая норма, признание нормы противоречащей требованиям Конституции Российской Федерации, а правового регулирования – не отвечающим требованиям Основного Закона.

Так, основной целью принятия решения является разрешение поставленного перед Судом конкретного вопроса в сфере защиты прав граждан и формулирование итогового вывода, о соответствии правового акта нормам Конституции Российской Федерации. А целью формирования правовой позиции суда является выявление конституционно-правового смысла и казуального толкования нормы закона, выходящей за рамки конкретного дела, но и способствующей его разрешению.

Подводя итог сказанному, хотелось бы отметить, что правовые позиции Суда имеют определяющее значение и основательно вошли в правоприменительную практику как судов все уровней и ветвей судебной системы, так и иных государственных органов.

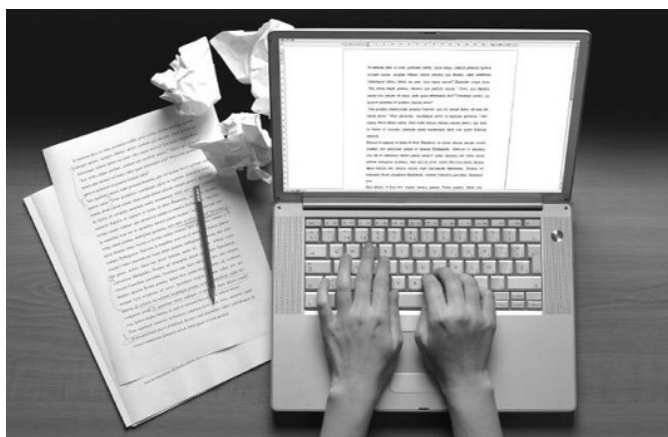
Между тем, как понятие, так и признаки правовой позиции Конституционного Суда Российской Федерации определяется в результате анализа деятельности самого Конституционного Суда Российской Федерации при осуществлении им толкования норм Конституции Российской Федерации и формулировании им самим данных определений. Решение Конституционного Суда РФ в сфере положений федерального конституционного за-

кона рассматривается как целое, единство его составных частей, в том числе мотивировочной и резолютивной и содержащихся в них правовых позиций.

Исходя из проведенного анализа, под правовой позицией Суда, следует понимать результат официального толкования положений нормативно-правовых актов, осуществляемый в пределах юрисдикции Суда, изложенный в его решении, ориентированный на разрешение неопределенности в понимании правового регулирования общественных отношений и способствующий разрешению правовой ситуации и всех однородных, а в целом укреплению законности и правопорядка при реализации прав и свобод человека и гражданина.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации.: [принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных ФЗ Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. № 6-ФЗ, от 30 декабря 2008 г. № 7-ФЗ)] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. – № 4. – Ст. 445.
2. О Конституционном Суде Российской Федерации [Текст] : Федеральный конституционный закон от 21 июля 1994 г. № 1-ФЗ (в ред. от 2 июня 2009 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 13. – Ст. 1447.
3. Постановление Конституционного Суда РФ № 1-П от 27.02.03 "По делу о проверке конституционности положения части первой статьи 130 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан П.Л. Верещака" // Вестник Конституционного Суда РФ. 2003. № 3.
4. Определение Конституционного Суда РФ № ПЗ-О от 04.04.06 "По жалобе гражданина Овчинникова В.А. на нарушение его конституционных прав частью 3 статьи 30.11 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях" // Вестник Конституционного Суда Российской Федерации. 2006. № 4. С. 87-92.
5. Определение Конституционного Суда РФ № 118-О от 08.10.98 "По жалобе гражданки Головановой Людмилы Александровны о нарушении ее конституционных прав Положением абзаца 1 части седьмой статьи 19 Закона РСФСР "О милиции" [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс". URL: <http://www.consultant.ru>.
6. Определение Конституционного Суда РФ № 138-О от 25.07.2001 "По ходатайству Министерства Российской Федерации по налогам и сборам о разъяснении Постановления Определеие Конституционного Суда Российской Федерации от 12 октября 1998 г. по делу о проверке конституционности пункта 3 статьи 11 Закона Российской Федерации "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" // Собрание Законодательства Российской Федерации. 2001. № 32. Ст. 3410.
7. Бондарь Н.С. Власть и свобода на весах конституционного правосудия: защита прав человека Конституционным Судом Российской Федерации. М., 2005.
8. Витрук, Н. В. Конституционное правосудие в России (1991–2001 гг.) Очерки теории и практики [Текст] / Н. В. Витрук.–М., 2001.
9. Волкова, Н. С. Правовые позиции Конституционного Суда Российской Федерации и парламент [Текст] / Н. С. Волкова, Т. Я. Хабриева.– М.: Норма, 2004.
10. Лазарев, Л. В. Правовые позиции Конституционного Суда России [Текст] / Л. В. Лазарев. – М.: ОАО "Издательский дом "Городец"; "Формула права", 2003.
11. Гаджиев, Г. А. Правовые позиции Конституционного Суда Российской Федерации как источник конституционного права [Текст] / Г. А. Гаджиев // Конституционное право: восточноевропейское обозрение, 1999. – №3. с. 22–23.
12. Зорькин, В. Д. Прецедентный характер решений Конституционного Суда Российской Федерации [Текст] / В. Д. Зорькин // Журнал российского права.– 2004.– № 12. С 31–34.
13. Николаев, Е. А. Правовые позиции Конституционного Суда Российской Федерации: определение, юридическая природа, имплементация в правовую систему [Текст] / Е. А. Николаев // Право и политика.–2002.– № 3. С. 15–30
14. Конституционный Суд Российской Федерации: официальный сайт [Электронный ресурс]. М., 2014. URL: <http://www.ksrf.ru/ru/Treatments/Pages/Statistic.aspx>. (дата обращения: 22.10.2017).



НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Abramova A. – PhD applicant, Moscow State University named after M.V. Lomonosov, Moscow

e-mail : alena-abramova-90@bk.ru

Adamkulova Ch. – Kyrgyz National University after the name J.Balasagyn

e-mail : chinara.adam@gmail.com

Akimova A. – Graduate student, International Banking Institute, St.Petersburg

e-mail : akimana1906@gmail.com

Balakina I. – Novosibirsk State Technical University

e-mail : balakina@corp.nstu.ru

Fedorenko R. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Samara State University of Economics

e-mail : fedorenko083@yandex.ru

Fisenko O. – Peoples' Friendship University of Russia, Moscow

e-mail : olfiss@list.ru

Gilkova O. – Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Moscow

e-mail : olga.gilkova@yandex.ru

Grukhin Yu. – Novosibirsk State Technical University

e-mail : gruhin2011@yandex.ru

Ignatiev A. – Research SIC-1, Moscow, Research Institute of the FPS of Russia

e-mail : Ignatiev_lekha@mail.ru

Klyukin I. – Associate Professor, Plekhanov Russian University of Economics

e-mail : ilyaklyukin@yandex.ru

Kostin M. – Moscow State University of Technology and Management named after K.G. Razumovsky

e-mail : mpkosten@yandex.ru

Kuznetsova E. – Head of Corporate Governance Department of FSUE "Organization" Agate"

e-mail : kuznetsova@yandex.ru

Lipatova I. – Candidate of Economics, associate Professor of the Financial University under the government of the Russian Federation

e-mail : lipinna1@yandex.ru

Magerramov A. – Doctor of economic sciences, professor, Baku State University

e-mail : amagerramov@gmail.com

Mansurov A. – Graduate student, Baku State University

e-mail : anar.mansurov@gmail.com

Mukhin K. – Master of management, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

e-mail : K.Y.Mukhin@gmail.com

Ochirov E. – Postgraduate student, Institute of state and law Russia Academy of Sciences

e-mail : e.ochiroff@gmail.com

Petukhov N. – Peoples' Friendship University of Russia, Moscow

e-mail : olfiss@list.ru

Ramazanov Gadji-Omar – Moscow Aviation Institute, National Research University

e-mail : rgadji@mail.ru

Sapozhnikova O. – Head of Department of monitoring, auditing and use of Federal property Department of the FSUE "Organization "Agat"

e-mail : o.sapozhnikova@bk.ru

Shenderov V. – Russian State Geological Prospecting University named after Sergo Ordzhonikidze

e-mail : zvm4651@mail.ru

Ushakov A. – Prosecutor of Voroshilovsky district, Volgograd; senior lecturer, Volgograd state University

e-mail : ushakov_alex@mail.ru

Yashina M. – Prosecutor of Voroshilovsky district, Volgograd; senior lecturer, Volgograd state University

e-mail : ushakov_alex@mail.ru

Yashina M. – Peoples' Friendship University of Russia, Moscow

e-mail : olfiss@list.ru

Zabaykin Yu. – Russian State Geological Prospecting University named after Sergo Ordzhonikidze

e-mail : 79264154444@yandex.com

Zaernyuk V. – Russian State Geological Prospecting University named after Sergo Ordzhonikidze

e-mail : zvm4651@mail.ru



XXIX Международный конгресс по обогащению полезных ископаемых IMPC–EXPO2018.

Основные темы

- Технологическая минералогия.
- Измельчение и классификация.
- Физические методы обогащения – гравитационное обогащение, магнитная и электрическая сепарация.
- Химия поверхности. Фундаментальные основы флотации. Флотационные реагенты. Технология флотации.
- Переработка тонкодисперсных продуктов и шламов.
- Гидрометаллургия и технологии бактериального выщелачивания.
- Экологические проблемы и утилизация минеральных отходов.
- Моделирование технологических процессов.
- Окомкование, агломерация и спекание.
- Обезвоживание.
- Средства инструментального контроля и передовые модели интеллектуального управления.



Москва 15 – 21 сентября 2018. Центр Международной Торговли

Международная выставка IMPC–EXPO2018 добыча и переработка минерального сырья.

Эффективные технологии – ключ к успешному обогащению полезных ископаемых



Москва 16 – 18 сентября 2018. ЦВК «Экспоцентр», павильон 7, зал №1

Тематические направления выставки:

- Предприятия горнодобывающей и металлургической промышленности.
- Предприятия нефтяной и газовой отрасли и золотодобывающие компании.
- Производители и поставщики машин и оборудования для горной промышленности, шахт, горно-обогатительных комбинатов.
- Технологии, оборудование и приборы для обработки и обогащения полезных ископаемых.
- Геология и геофизика: оборудование, научные исследования, информационные системы.
- Научно-производственные центры, исследовательские и проектные институты.
- Экология. Охрана окружающей среды, экологический мониторинг полезных ископаемых.

Организаторы:



Спонсоры:



Официальный конгресс-организатор Международное Агентство Конгрессного Обслуживания МАКО

МАКО

<http://www.makongress.ru> / +7 499 705 79 25 / info@makongress.ru

Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускаются.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф–редактору научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" (e–mail: redaktor@nauteh.ru).