

ISSN 2223–2974



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

№11–2 2020 (НОЯБРЬ)

Учредитель журнала
Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Журнал издается с 2011 года.

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

А.В. Романов

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

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

Издатель:

Общество с ограниченной ответственностью
«Научные технологии»

Адрес редакции и издателя:

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

Тел./факс: 8(495) 755-1913

E-mail: redaktor@nauteh.ru

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

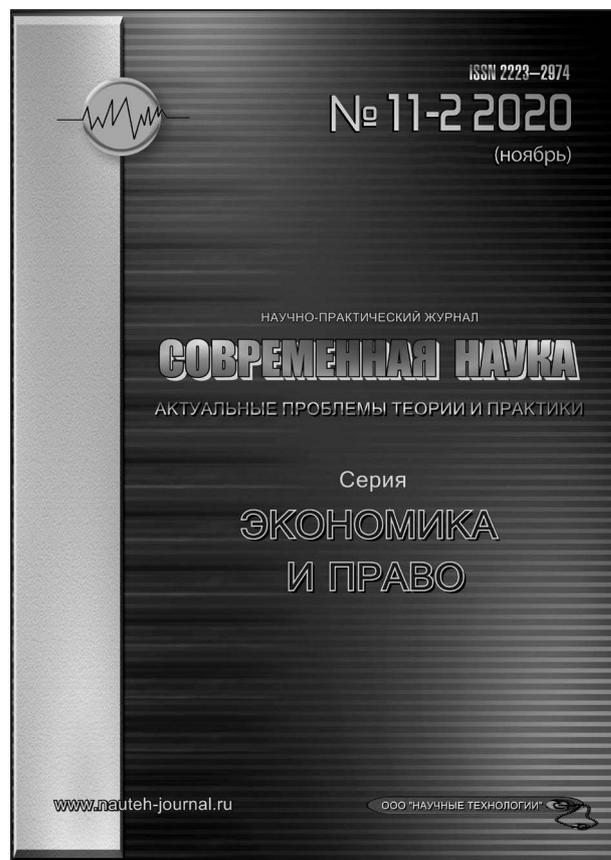
Журнал зарегистрирован Федеральной службой
по надзору в сфере массовых коммуникаций,
связи и охраны культурного наследия.

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

Научно-практический журнал

Scientific and practical journal

(BAK - 08.00.00, 12.00.00)



В НОМЕРЕ:
ЭКОНОМИКА,
ПРАВО

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

При перепечатке ссылка на журнал
«Современная наука:

Актуальные проблемы теории и практики» обязательна.

Журнал отпечатан в типографии

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

Подписано в печать 21.11.2020 г. Формат 84x108 1/16

Печать цифровая Заказ № 0000 Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



Редакционный совет

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

Экономика

Бабенков В.И., Жуков И.Ф., Фролов А.О. – Методические основы разработки системы показателей экономической безопасности предприятий российского нефтегазового комплекса

Babnikov V., Zhukov I., Frolov A. – Methodological basis of development of a system of indicators of economic security for the companies of the Russian oil and gas complex 5

Клоницкая А.Ю., Потак А.Г. – Анализ налогового законодательства и арбитражной практики в отношении налога на добычу полезных ископаемых предприятий черной металлургии

Klonitskaya A., Potak A. – Analysis of tax legislation and arbitration practice concerning the mineral production tax of iron and steel industry enterprises 13

Козориз А.В. – Роль цифрового маркетинга в коммерческой деятельности компаний

Kozoriz A. – The role of digital marketing in the business of companies 18

Котов А.В. – Качество жизни и качество образования: проблема соотношения

Kotov A. – Quality of life and quality of education: the problem of correlation 23

Кутяшова Е.В., Скобелева О.А. – Влияние капиталовложений на развитие туризма в экономически среднеразвитых странах

Kutyashova E., Skobeleva O. – Influence of capital investment on the development of tourism in economically medium-developed countries 26

Леонтьев Е.Д., Муковнин М.А. – Подходы к управлению инновационными рисками в условиях цифровизации экономики

Leontyev E., Mukovnin M. – Approaches to the management of innovative risks in the conditions of the digital economy 32

Лю Чжэньтао, Бай Юньтао, Сюй Бин – Об основах и перспективах концепции «зеленого» потребления среди студентов колледжей

Liu Zhentao, Bai Yuntao, Xu Bing – On the basics and prospects of the concept of «green» consumption among college students 38

Ноева Е.Е. – Особенности применения моделей прогнозирования банкротства в современных условиях

Noeva E. – Specific features of application of bankruptcy prediction models in modern conditions 42

Осипенкова О.Ю., Измайлов А.З., Багдасарова И.Ю., Абдуллаева З.Р., Харченко Н.Л. – Развитие организационно-экономического механизма функционирования высокотехнологичных предприятий при внедрении цифровых технологий

Osipenkova O., Izmailov A., Bagdasarova I., Abdullaeva Z., Kharchenko N. – The development of the organizational and economic mechanism for the functioning of high-tech enterprises in the implementation of digital technologies 47

Селявский Ю.В., Куксин Р.П. – Виртуальный мерчендайзинг: сущность и особенности применения в различных сферах

Selyavskii Yu., Kuksin R. – Virtual merchandising: the essence and features of its application in various fields 53

Соловьева Н.В. – Система комплексного исследования тенденций и рисков развития химической промышленности России

Solovieva N. – System for a comprehensive study of trends and risks in the development of the chemical industry in Russia 58

Федотова Н.В. – Сравнение отечественного и зарубежного опыта управления финансовой устойчивостью предприятия

Fedotova N. – Comparison of domestic and foreign experience in managing financial stability of an enterprise 64

Право

Азизов Р.А. – Институт освобождения от уголовной ответственности в Российской Федерации и Республике Таджикистан: сравнительные аспекты

Azizov R. – Functions of the institute of exemption from criminal liability in the Russian Federation and the Republic of Tajikistan 68

Антанс М.В. – Проблемы регулирования оборота земель сельскохозяйственного назначения

Antans M. – Problems of regulating the turnover of agricultural land 71

Ахметгалеев В.Р. – Криминалистические аспекты применения мер пресечения в рамках расследования уголовных дел

Akhmetgaleev V. – Forensic aspects of the use of preventive measures in the investigation of criminal cases 74

Крылепова А.О. – Механизмы экстерриториальной охраны товарных знаков

Kryleпова A. – Mechanisms for extraterritorial protection of trademarks 79

Палюлин А.Ю. – Ренессанс гностицизма в государственно-правовых учениях Европы XVIII в.

Palyulin A. – The renaissance of Gnosticism in the state-legal teachings of Europe of the XVIII century 85

Растегари Сайедэбрахим – Спам: международно-правовые аспекты

Rastegari Sayedebrahim – Spam: international-legal aspects 89

Рябова О.А., Кузнецова Н.А., Матвеева Т.П., Кузнецова Н.В. – Особенности правового регулирования

семейного бизнеса в Российской Федерации
Ryabova O., Kuznetsova N., Matveeva T., Kuznetsova N. – Issues of law regulation of family business in Russian Federation 93

Шайдуллина В.К. – Проблемы правового регулирования аренды государственного и муниципального имущества

Shaydullina V. – Legal regulation improvement of state and municipal property renting 98

Информация

Наши авторы. Our Authors 102

Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале 103

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОГО НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

METHODOLOGICAL BASIS OF DEVELOPMENT OF A SYSTEM OF INDICATORS OF ECONOMIC SECURITY FOR THE COMPANIES OF THE RUSSIAN OIL AND GAS COMPLEX

V. Babenkov
I. Zhukov
A. Frolov

Summary: The present paper contains a method of development of a system of indicators for evaluation of economic security of companies of Russian oil and gas complex in the present technological and geopolitical situation. Main directions of economic security are identified. Specific indicators for evaluation of economic security within these directions are proposed. A general indicator of economic security is described.

Keywords: economic security, indicators of evaluation, oil and gas and industry.

Бабенков Валерий Иванович

Д.в.н., профессор, ФГКВБОУ ВО «Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулёва»
vi_babenkov@mail.ru

Жуков Иван Федорович

Аспирант, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский университет Государственной противопожарной службы Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий»
ivan-zhukov-1995@mail.ru

Фролов Александр Олегович

К.э.н., старший преподаватель, ФГАОУ ВО «Российский государственный университет нефти и газа (национальный исследовательский университет) имени И.М. Губкина»
frolov@live.ru

Аннотация: В статье предложена методика разработки системы показателей оценки экономической безопасности предприятий российского нефтегазового комплекса с учетом текущей технологической и геополитической ситуации. Идентифицированы основные направления обеспечения экономической безопасности. Предложены показатели для оценки экономической безопасности по этим направлениям, а также обобщающий показатель экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, показатели оценки, нефтегазовая отрасль.

Разработка системы показателей для оценки экономической безопасности (ЭБ) нефтегазовой компании включает в себя следующие этапы:

1. Идентификация ключевых аспектов деятельности нефтегазовой компании, влияющих на ее ЭБ;
2. Определение показателей для оценки каждого из этих ключевых направлений;
3. Разработка методики расчета обобщающего показателя ЭБ;
4. Установление пороговых значений частных показателей и обобщающего показателя ЭБ (шкалирование этих показателей для целей управления ЭБ).

В настоящее время нефтегазовая отрасль переживает достаточно глубокую трансформацию, обусловленную как изменениями технологического уклада, так и эволюцией нефтедобычи. Эти изменения должны быть учтены при идентификации ключевых направлений обеспечения экономической безопасности нефтегазового

предприятия.

Переход к новому технологическому укладу [1, 14, 27, 29, 36] трансформирует подход к обеспечению экономической безопасности предприятия [13]:

— перевод значительной части производственных процессов в цифровой формат ведет к необходимости защиты не только физической, но и информационной инфраструктуры предприятия [4, 35]. При этом уровень уязвимости информационной инфраструктуры значительно ниже, чем уровень уязвимости материальных основных фондов фирмы. В частности, доступ к информационной инфраструктуре может быть получен дистанционно, а успешная атака на информационную систему компании может заблокировать ее деятельность в полном объеме – добиться такого же эффекта при помощи атаки на физическую инфраструктуру значительно сложнее;

- выведение ряда бизнес-процессов за пределы компании и передача их на исполнение специализированным операторам [25, 26] (т. е. переход к сетевой модели организации бизнеса вместо вертикальной или горизонтально интегрированной производственной структуры, использовавшейся в предшествующих технологических укладах [28]) ведет к необходимости обеспечивать экономическую безопасность не традиционного единого предприятия, а сложного производственного комплекса (метафирмы) [19, 20, 24]. Иными словами, речь идет, во-первых, об обеспечении экономической безопасности каждого конкретного предприятия в составе метафирмы, и, во-вторых, об экономической безопасности метафирмы в целом. Это связано с тем, что нефтегазовая компания в современных условиях в значительной степени опирается на внешние, а не на собственные ресурсы, привлекая для решения профильных задач специализированные нефтесервисные предприятия. Таким образом, эффективная модель взаимодействия в рамках метафирмы предполагает наличие доступа нефтегазовой компании (как ядра метафирмы) к внешним ресурсам и способность внешних провайдеров постоянно обеспечивать нефтегазовую компанию необходимыми ей ресурсами. Данная сетевая модель функционирования значительно увеличивает объем ресурсов, которые фирма может использовать в своих интересах (возникает эффект «сервисного рычага»), но при этом является источником дополнительных рисков в том случае, если фирме по каким-либо причинам будет отказано в доступе к внешним источникам необходимых для нее ресурсов. Поскольку метафирма представляет собой распределенное предприятие с организационной и географической точек зрения [32], ее экономическая безопасность зависит от качества взаимодействия между ее участниками. Ограничения на это взаимодействие, высокие издержки его осуществления и т. д. приведут к тому, что метафирма будет функционировать неэффективно;
- возможность непрерывного сбора информации о производственных процессах и иных хозяйственных операциях и ее обработки в режиме реального времени позволяет значительно повысить экономическую безопасность фирмы за счет того, что высокочувствительные и рискованные операции первоначально реализуются преимущественно в цифровом формате (и осуществляются в материальном виде только после их полноценного тестирования в режиме цифрового двойника), а также благодаря тому, что фирма, владея полной и своевременной информацией о своей деятельности, может оперативно реагировать на неблагоприятные изменения внутренней и внешней среды и

минимизировать связанные с ними риски. Отметим, что цифровой двойник, помимо технологических, решает и организационные задачи: он создает условия для эффективного взаимодействия независимых участников метафирмы (а также географически распределенных подразделений единой компании). Цифровой двойник формирует единую виртуальную среду ведения хозяйственной и производственной деятельности. Однако, как было сказано выше, создание цифровых двойников производств создает дополнительные угрозы для предприятия (поскольку повышает его уязвимость для информационных атак).

Российская нефтегазовая отрасль в настоящее время вынуждена функционировать в сложных геополитических (санкционное давление [2, 12]) и геоэкономических (высокая волатильность цен на нефть и газ, связанная с ростом добычи нетрадиционной нефти и газа в США [16] и формирования единого мирового рынка газа благодаря развитию технологий его сжижения [15, 17]). При этом санкции направлены не только против отечественного нефтегазового комплекса [23], но и против России в целом, вследствие чего, в частности, ограничиваются поставки передовых информационных технологий. Кроме того, наша страна зависит от закупок иностранной высокотехнологичной продукции, что, с высокой вероятностью, ставит российские производства под контроль иностранных поставщиков (которые имеют возможность без ведома со стороны российских компаний дистанционно менять настройки и режимы работы оборудования и программного обеспечения, получать доступ к хранящейся информации и т. д.). Формально такое вмешательство осуществляется для повышения качества работы оборудования и программного обеспечения, однако вполне вероятна ситуация, когда иностранные поставщики откроют этот доступ для правительств своих государств в целях блокировки деятельности ключевых российских компаний (к числу которых относятся и нефтегазовые). Отдельно подчеркнем, что, благодаря механизму санкций, США могут контролировать не только производственную деятельность иностранных предприятий, но и получать фактический контроль над управлением (как это произошло с активами Олега Дерипаски и китайской компанией Xiaomi).

Это означает, что, с точки зрения угроз своей экономической безопасности, обусловленных развитием технологий, национальные нефтегазовые компании вынуждены выбирать между отказом от использования новых организационных и технологических моделей (чтобы не допустить риска вмешательства со стороны враждебно настроенных экономических и политических агентов; примером его, с определенными оговорками, может быть компания «Сургутнефтегаз»), и тем самым оставаться в рамках предыдущего технологического уклада (этот

подход можно назвать консервативным или автономным), и встраиванием в глобальную мирохозяйственную систему, где будет возможно формирование эффективных транснациональных метафирм, деятельность которых будет контролироваться внешними игроками (такой подход мы можем назвать глобалистским; он был реализован Олегом Дерипаской для снятия санкций с контролируемых им компаний). Отметим, что консервативный (автономный) подход в большей мере отвечает интересам государства, тогда как глобалистская модель соответствует запросам собственников компаний. Это дополнительно усложняет выбор эффективной модели обеспечения экономической безопасности.

Сказанное выше означает, что:

1. Единую модель обеспечения экономической безопасности предприятий российского нефтегазового комплекса построить невозможно из-за принципиальных различий в их модели управления и в задачах, которые они решают;
2. Модель обеспечения экономической безопасности предприятий нефтегазового комплекса будет строиться путем сочетания инструментов, присущих автономному (консервативному) и глобалистскому подходам. Фактически, с учетом сказанного выше, предприятия будут самостоятельно выстраивать баланс между инструментами с учетом специфики своих задач;
3. Весьма вероятно, что выбор модели обеспечения экономической безопасности конкретной нефтегазовой компании будет осуществляться с учетом тех условий, в которые ее поставят внешние игроки (санкционное давление и т. д.). Это, к сожалению, создает риски того, что государство может попытаться де-факто национализировать ведущие нефтегазовые компании, чтобы защититься от рисков перехвата контроля над ними (такая национализация может быть осуществлена в мягкой форме, путем выкупа компаний и слияния их с уже существующими государственными нефтегазовыми компаниями).

Таким образом, может быть поставлена задача составления перечня инструментов обеспечения экономической безопасности, присущих консервативному и глобалистскому подходам, и разработки рекомендаций по их сочетанию с учетом специфики деятельности конкретных нефтегазовых компаний.

Еще одна важная проблема заключается в изменении характера запасов углеводородов в нашей стране. Происходит их непрерывное смещение в регионы, находящиеся в сложных географических (морской шельф), климатических (Арктическая зона Российской Федерации) и геологических (малые запасы, большая глубина залегания и т. д.) условиях [23] (в отдельных случаях име-

ет место совмещение разных факторов – часть добычи углеводородов в нашей стране уже ведется на шельфе Северного Ледовитого океана) [30]. Это ведет к росту издержек на нефтедобычу, которые дополнительно увеличиваются за счет того, что новые добывающие регионы характеризуются низкой степенью хозяйственного освоения, в силу чего требуется строительство в них новой производственной и транспортной инфраструктуры. Кроме того, эти регионы исключительно неустойчивы с экологической точки зрения, что, с одной стороны, также увеличивает затраты нефтегазовых компаний (из-за необходимости принимать меры по экологической безопасности своих производств), а, с другой стороны, может стать причиной огромного ущерба для экологии в случае техногенной катастрофы. Все эти факторы в совокупности предъявляют повышенные требования к обеспечению экономической безопасности нефтегазовых компаний.

Еще одним важным моментом является то, что нефтегазовые компании в ходе своей производственной деятельности осуществляют исключительно капиталоемкие проекты. Издержки на реализацию этих проектов могут создавать угрозы для финансовой устойчивости этих компаний. По этой причине нефтегазовые предприятия должны уделяться сбалансированности своего портфеля финансирования и инвестиционных проектов.

Сказанное выше позволяет нам идентифицировать основные направления обеспечения экономической безопасности нефтегазовой компании [11]:

1. Финансовая безопасность (финансовая стабильность компании). Этот параметр является традиционным индикатором экономической безопасности предприятия и входит в системы оценки ЭБ компаний независимо от их отраслевой принадлежности;
2. Ресурсная безопасность (обеспеченность компании запасами углеводородов, качество этих запасов). Этот показатель специфичен для нефтегазовой отрасли (точнее, для добывающих предприятий в целом; специфика нефтегазовой отрасли отражается через учет запасов конкретного ресурса);
3. Производственная безопасность (независимость компании от внешних провайдеров технологических активов и сервисов [1, 18, 39]). Этот параметр по своей природе также универсален, поскольку все компании зависят от внешних источников ресурсов и компетенций. Интересно отметить, однако, что в существующих работах по анализу ЭБ этот параметр нигде не учитывается [40]. Тем не менее, ввести его для оценки ЭБ компании нефтегазовой отрасли необходимо, поскольку в этой сфере деятельности сформировалась глубокая специализация, и зависимость добывающих

компаний от внешних профильных провайдеров высокотехнологичных сервисов очень высока [23, 37, 38];

4. Политическая безопасность (отсутствие международных санкций против компании). Учет этого направления безопасности необходим в современных геополитических и геоэкономических условиях, когда санкции стали инструментом не только политического давления, но и недобросовестной конкуренции [3, 8];
5. Цифровая безопасность (способность предприятия эффективно противостоять цифровым угрозам). Введение этого параметра необходимо в связи с происходящей цифровой трансформацией экономики.

Эти факторы экономической безопасности, очевидно, тесно связаны друг с другом. Финансовая стабильность компании, в частности, обуславливает способность предприятия осваивать свои запасы углеводородов. В свою очередь, качество запасов (с одной стороны, затраты на их освоение и эксплуатацию [10], а с другой стороны – объем этих запасов, который определяет величину будущих денежных потоков компании), уровень сотрудничества с внешними контрагентами (которые предоставляют свои ресурсы и компетенции для повышения эффективности деятельности нефтегазовой компании [37, 38]) и политическая безопасность (доступность внешнего финансирования) будут в значительной степени определять финансовую безопасность компании. От политической безопасности также зависит способность компании привлекать внешних контрагентов (нефтесервисных операторов). Обеспеченность компании финансовыми ресурсами будет обуславливать величину ее инвестиций в цифровую безопасность. Наконец, для сотрудничества с внешними контрагентами компания также должна обладать финансовой устойчивостью, поскольку внешние ресурсы предоставляются на временной и платной основе и в случае неспособности компании внести плату за них в доступе к этим ресурсам ей будет отказано [21]. Это означает, что для адекватной оценки уровня ЭБ нефтегазовой компании недостаточно оценить только ее финансовую безопасность – необходимо понимать уровень ее безопасности и по другим направлениям деятельности.

Для оценки финансовой безопасности можно использовать показатель финансовой устойчивости ФУ [31]. Он удобен тем, что он принимает значения от 0 до 1, и поэтому может быть легко использован в качестве элемента интегрального показателя ЭБ. Рассчитывается он по следующей формуле:

$$ФУ = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}$$

Поскольку показатель финансовой устойчивости является относительным, то все остальные частные показатели ЭБ также должны быть относительными и принимать тот же диапазон значений.

Ресурсную безопасность можно оценивать при помощи двух показателей:

1. Коэффициент возмещения запасов КВБ:

$$КВБ = \frac{\text{Новые запасы}}{\text{Выбывающие запасы}}$$

Под новыми запасами понимаются запасы углеводородов, которые в отчетном периоде ставятся на баланс компании (т. е. запасы, которые были открыты, оценены и зарегистрированы). Выбывающие запасы – это запасы, которые были исчерпаны в течение отчетного периода. Если $КВБ < 1$, то ресурсная база компании уменьшается, что негативно сказывается на ее перспективах долгосрочного дохода.

Поскольку КВБ может принимать значения больше 1, то мы предлагаем ввести откорректированное значение этого показателя $КВБ_{corr}$ для обеспечения его соизмеримости с показателем финансовой устойчивости:

$$КВБ_{corr} = \begin{cases} КВБ, & КВБ \leq 1, \\ 1, & КВБ > 1. \end{cases}$$

2. Коэффициент доступности запасов КДЗ:

$$КДЗ = \frac{ТДЗ}{З},$$

ТДЗ – труднодоступные запасы компании (запасы, расположенные в неблагоприятных географических, климатических и/или геологических условиях);

З – совокупный объем запасов компании.

Мы предлагаем оценивать ресурсную безопасность компании при помощи показателя ресурсной безопасности РБ, который рассчитывается по следующей формуле:

$$РБ = \sqrt{(1 + КВБ_{corr})(1 + КДЗ)} - 1.$$

Необходимость прибавления единицы (и ее последующего вычитания) в приведенной выше формуле связана с тем, что один из показателей $КВБ_{corr}$ или КДЗ может быть равен нулю. Однако это не означает, что интегральная ресурсная безопасность равна нулю. Прибавление единицы позволяет избежать равенства нулю показателя РБ в ситуации, когда один из показателей $КВБ_{corr}$ или КДЗ равен нулю.

Оценивать производственную безопасность можно оценивать при помощи показателя производственной безопасности ПБ, который будет рассчитываться при помощи следующей формулы:

$$ПБ = \frac{СПА}{ППА},$$

где

СПА – величина собственных производственных активов компании (в денежном выражении);

ППА – величина полных производственных активов компании (в денежном выражении). Полные производственные активы, помимо собственных производственных активов, включают те активы, которые были временно привлечены у сторонних провайдеров на основе договоров аренды, лизинга, фрахта, аутсорсинга и т. д. [22]. Они, с одной стороны, позволяют увеличить ресурсную базу компании, но, с другой стороны, ставят ее в зависимость от поставщиков этих ресурсов.

Показатель производственной безопасности ПБ позволяет оценить независимость компании от внешних провайдеров активов. По своему смыслу он противоположен показателю сервисного рычага [22] (который оценивает, во сколько раз величина задействованных компанией производственных активов превышает ее собственные активы). В современных геополитических условиях российские нефтегазовые компании вынуждены искать компромисс между максимизацией значения показателя сервисного рычага (т. е. активным использованием внешних активов, что позволяет добиться гибкости при формировании производственной базы и снизить издержки на нее) и максимизацией показателя производственной безопасности (который ведет к росту издержек на формирование активов и управление ими, но минимизирует риски отказа в доступе к активам). Очевидно, что стремиться к полной самообеспеченности производственными активами для компании нецелесообразно. В настоящее время следует рекомендовать нефтегазовым компаниям при выборе провайдеров активов отдавать предпочтение российским предприятиям.

Для оценки политической безопасности компании мы предлагаем использовать показатель санкционной безопасности СБ, который рассчитывается по следующей формуле:

$$СБ = \frac{БС}{Б},$$

где

БС – доля бизнеса компании, затронутая политическими санкциями;

Б – совокупная величина бизнеса компании.

Наибольшие трудности представляет корректная оценка цифровой безопасности. Хотя в настоящее время предложены различные подходы к количественному определению ее величины [4, 5, 7, 33, 34, 35], ни один из них нельзя назвать бесспорным из-за сложности природы цифровой безопасности. При этом, в отличие от всех перечисленных выше видов безопасности, при оценке

цифровой безопасности приходится широко использовать экспертные методы, поскольку наблюдаемые характеристики у цифровой безопасности отсутствуют.

Для оценки цифровой безопасности предприятия мы будем использовать показатель цифровой безопасности ЦБ, рассчитываемый следующим образом:

$$ЦБ = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{R_i}{10}},$$

где

n – число анализируемых направлений обеспечения цифровой безопасности;

R_i – рейтинг компании по i -му направлению обеспечения информационной безопасности. Определяется экспертно на основе сопоставления с лучшими мировыми аналогами и принимает значения в диапазоне от 1 до 10.

Интегральный показатель экономической безопасности нефтегазовой компании ИЭБ можно рассчитать по следующей формуле:

$$ИЭБ = \sqrt[4]{(1 + ФУ)(1 + РБ)(1 + ПБ)(1 + СБ)(1 + ЦБ)} - 1.$$

В приведенной выше формуле для расчета интегрального показателя экономической безопасности использован алгоритм свертки на основе среднего взвешенного геометрического. Это связано с тем, что все частные показатели экономической безопасности, предложенные нами выше (финансовая устойчивость, ресурсная безопасность, производственная безопасность и санкционная безопасность) являются относительными.

Для оценки экономической безопасности нефтегазовой компании мы предлагаем использовать шкалу, представленную в табл. 1.

Интегральный показатель экономической безопасности ИЭБ служит для общей оценки ЭБ. Идентифицировать состояние ЭБ нефтегазового предприятия более корректно можно при помощи частных показателей экономической безопасности. Для них мы предлагаем следующие диапазоны значений:

- не менее 0,9 – высокий уровень безопасности;
- не менее 0,75 – допустимый уровень безопасности;
- менее 0,75 – недостаточный уровень безопасности.

Разница в шкалировании частных показателей и интегрального показателя ЭБ объясняется разной природой этих показателей. В интегральном показателе недостаточный уровень безопасности по отдельным направлениям может частично компенсироваться высоким уровнем безопасности по другим направлениям.

Таблица 1.
Шкала оценки уровня экономической безопасности нефтегазовой компании

Диапазон значений показателя ИЭБ	Уровень экономической безопасности	Комментарии
0,9 < ИЭБ ≤ 1	Высокий	Компания характеризуется высоким уровнем устойчивости ко всем ключевым угрозам ее деятельности
0,75 < ИЭБ ≤ 0,9	Приемлемый	По отдельным направлениям деятельности компания недостаточно защищена от угроз
0,5 < ИЭБ ≤ 0,75	Допустимый	Компания в целом недостаточно защищена от угроз, однако риски для ее деятельности не носят критического характера
0,25 < ИЭБ ≤ 0,5	Неприемлемый	По отдельным направлениям деятельности риски для компании являются критическими
ИЭБ ≤ 0,25	Угрожающий	Риски для компании являются критическими по всем или большинству направлений деятельности

Предложенные пороговые значения показателей в приведенных выше шкалах носят рекомендательный характер и ориентированы скорее на потребности нефтегазовых компаний, которые являются национально ориентированными. Предприятия нефтегазовой отрасли, которые, напротив, ориентированы на интеграцию в мировое экономическое пространство (или, точнее, предприятия, собственники которых в качестве приоритетного вектора развития видят встраивание себя не в национальную, а в глобальную элиту), могут установить иные значения этих показателей.

Таким образом, адаптация предложенной выше методики оценки к специфическим потребностям отдельных нефтегазовых компаний осуществляется не за счет введения альтернативных показателей ЭБ или использования иных методик расчета рекомендованных нами показателей, а путем применения различных шкал пороговых значений. За счет этого можно примирить унифицированный подход к формированию системы показателей ЭЮ нефтегазовой компании и необходимость адаптации методики оценки ЭП нефтегазовой компании к запросам отдельных предприятий.

Наши выводы:

- в настоящее время технологическая, организационная, геополитическая и производственная среда, в которой ведут свою деятельность нефтегазовые компании, претерпевает глубокие изменения. Эти изменения необходимо учитывать при анализе экономической безопасности нефтегазовой компании. В частности, недостаточно ограничиваться анализом показателей деятельности самой компании – следует принимать во внимание качество ее взаимодействия с внешними контрагентами;
- в качестве основных направлений обеспечения экономической безопасности предприятия мы идентифицируем финансовую безопасность, ресурсную безопасность, производственную безопасность и политическую безопасность. Только комплексный анализ этих направлений позволяет объективно оценить реальное состояние ЭБ нефтегазовой компании;
- предложенная нами система показателей ЭБ, включающая набор частных показателей ЭБ (для оценки ключевых направлений обеспечения ЭБ нефтегазовой компании) и интегральный показатель ЭБ нефтегазового предприятия позволяют адекватно оценить уровень ЭБ компании нефтегазовой отрасли и принимать решения по управлению ею.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богоявленский В. И. Стратегия развития нефтегазовой отрасли России и импортозамещение // Управление качеством в нефтегазовом комплексе. – 2015. – № 4. – С. 17-18.
2. Борисова А.Р., Кислицын С.В. Влияние санкций США на топливно-энергетический комплекс России // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2017. – № 3. – С. 84-96.
3. Боровский Ю.В. Советский и российский ТЭК как объекты западных санкций: политическое соперничество или экономическая конкуренция? // Вестник МГИМО Университета. – 2019. – № 3. – С. 42-60.
4. Бугорский В.Н., Стельмашонок Е.В. Экономические проблемы информационной безопасности: новый взгляд // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2013. – № 1. – С. 67-71.
5. Бугорский В.Н., Стельмашонок Е. В. Методика принятия решения об использовании аутсорсинга в области информационных технологий с учетом требований безопасности // Петербургский экономический журнал. – 2015. – № 4. – С. 163-169.

6. Веретехин А.В. Совершенствование механизма управления промышленным предприятием в аспекте экономической безопасности // Вестник СамГУПС. – 2017. – № 3. – С. 99-106.
7. Волкодаева А.В., Балановская А.В. Оценка уровня информационной безопасности промышленных предприятий // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2013. – № 3. – С. 7-18.
8. Гадзацев К.В. Политическое давление и информационная война США против России на европейском газовом рынке: состояние и перспективы // Информационные войны. – 2020. – № 1. – С. 11-17.
9. Глазьев С.Ю. Мирохозяйственные уклады в глобальном экономическом развитии // Экономика и математические методы. – 2016. – Т. 52. – № 2. – С. 3-29.
10. Глушенкова М.В., Мехеев Е.В., Судыкин С.Н., Валовский К.В. Анализ изменения эксплуатационных затрат в зависимости от вязкости добываемой нефти // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2014. – № 12. – С. 11-14.
11. Головкин М.В., Плотников В.А. Неэкономические факторы экономической безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2019. – Т. 15. – № 1. – С. 35-52.
12. Горбунова О.А. Воздействие санкций на функционирование российских компаний нефтегазового сектора на мировом рынке нефти и газа // Вестник евразийской науки. – 2018. – Т. 10. – № 2. – С. 13.
13. Дмитрук Е.В., Ляшенко А.Н., Тарашанский М.Т. Модели экономической безопасности предприятия и его репутации // Управление проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – 2010. – № 1 (33). – С. 93-101.
14. Дородных Е.Е., Курбанов А.Х. Трансформация управления производством на предприятиях оборонно-промышленного комплекса в условиях цифровизации экономики // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2019. – № 6. – С. 57-61.
15. Заболотский С.А. Современные тенденции поставок и потребления сжиженного природного газа в мире // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2013. – № 12. – С. 45-51.
16. Золина С.А., Копытин И.А., Резникова О.Б. «Сланцевая революция» в США как главный драйвер перестройки мирового рынка нефти // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2019. – Т. 12. – № 6. – С. 71-93.
17. Иванова К.С. Перспективы и проблем развития производства и сбыта СПГ в России // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2019. – № 7. – С. 46-50.
18. Кершенбаум В.Я. Направления импортнезависимости в нефтегазовом комплексе России // Управление качеством в нефтегазовом комплексе. – 2016. – № 1. – С. 9-10.
19. Клейнер Г.Б. Экономика экосистем: шаг в будущее // Экономическое возрождение России. – 2019. – № 1. – С. 40-45.
20. Кобылко А.А. Экосистемные компании: границы и этапы развития // Экономическая наука современной России. – 2019. – № 4. – С. 126-136.
21. Котляров И.Д. Негативные следствия роста экономики услуг // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2013. – № 2. – С. 83-90.
22. Котляров И.Д. Сервисный рычаг и обеспечение доступа к производственным активам предприятия // Вестник НГУЭУ. – 2014. – № 4. – С. 164-172.
23. Котляров И.Д. Аутсорсинговая модель организации российской нефтегазовой отрасли: проблемы и пути решения // Вопросы экономики. – 2015. – № 9. – С. 45-64.
24. Котляров И.Д. Метафирма как форма организации хозяйственной деятельности // Управление экономикой: методы, модели, технологии. Материалы XV Международной научной конференции. В 2 томах. – Т. 1. – Уфимский государственный авиационный технический университет: Уфа, 2015. – С. 88-91.
25. Курбанов А.Х. Экономико-математическая модель оценки организационно-экономической эффективности внедрения аутсорсинга // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2012. – № 2. – С. 40-44.
26. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика. М.: Инфра-М, 2012. – 112 с.
27. Нуреев Р.М., Карапаев О.В. Три этапа становления цифровой экономики // Journal of Economic Regulation. – 2019. – Т. 10. – № 2. – С. 6-27.
28. Орехова С.В., Заруцкая В.С. Интеграция бизнеса: эволюция подходов и новая методология // Журнал экономической теории. – 2019. – Т. 16. – № 3. – С. 554-574.
29. Плотников В.А. Цифровизация производства: теоретическая сущность и перспективы развития в российской экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – № 4. – С. 16-24.
30. Плотников В.А., Кутепова М.В. Управление экономической безопасностью нефтяных компаний (на примере оценки и снижения рисков реализации проектов освоения нефтяных месторождений Арктического региона России) // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2017. – Т. 7. – № 1. – С. 39-49.
31. Рогова Е.М. Ткаченко Е.А. Финансовый менеджмент. М.: Юрайт, 2011. – 540 с.
32. Смородинская Н.В., Катуков Д.Д. Распределенное производство и «умная» повестка национальных экономических стратегий // Экономическая политика. – 2017. – Т. 12. – № 6. – С. 72-101.
33. Стельмашонок Е.В., Соколовская С.А. Стратегическое управление информационной безопасностью предприятия на основе сбалансированной системы показателей // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2010. – № 6. – С. 112-117.
34. Стельмашонок Е.В., Стельмашонок В.Л. Методические аспекты моделирования системы защиты информации в организации // Петербургский экономический журнал. – 2019. – № 2. – С. 64-70.
35. Стельмашонок Е.В., Тараторин Д.И. Моделирование системы информационной безопасности на предприятии распределенного типа // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2009. – № 6. – С. 185-190.
36. Устюжанина Е.В., Сигарев А.В., Шейн Р.А. Цифровая экономика как новая парадигма экономического развития // Экономический анализ: теория и

- практика. – 2017. – Т. 16. – № 12. – С. 2238-2253.
37. Фадеев А.М., Ларичкин Ф.Д. Стратегические приоритеты устойчивого развития рынка сервисных услуг при освоении шельфовых месторождений // Записки Горного института. – 2011. – Т. 191. – С. 197-204.
38. Хвалевич А.В. Развитие мирового рынка услуг по добыче нефти и газа // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 8. – С. 116-126.
39. Шмаль Г.И. Импортонезависимость НГК. Возможна ли? // Управление качеством в нефтегазовом комплексе. – 2015. – № 4. – С. 9-12.
40. Экономическая безопасность России: Общий курс / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005. – 896 с.
-

© Бабенков Валерий Иванович (vi_babenkov@mail.ru), Жуков Иван Федорович (ivan-zhukov-1995@mail.ru),
Фролов Александр Олегович (frolov@live.ru).
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Военная академия материально-технического обеспечения
им. генерала армии А.В. Хрулёва

АНАЛИЗ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И АРБИТРАЖНОЙ ПРАКТИКИ В ОТНОШЕНИИ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

ANALYSIS OF TAX LEGISLATION AND ARBITRATION PRACTICE CONCERNING THE MINERAL PRODUCTION TAX OF IRON AND STEEL INDUSTRY ENTERPRISES

A. Klonitskaya
A. Potak

Summary: Taxpayers organize tax planning in order to, on the one hand, optimize tax burden, on the other hand, avoid disincentives to tax evasion. Tax control over the taxpayers activities that use state resources is particularly strictly carried out. The article is devoted to the problem of the tax legislation norms interpretation by taxpayers in calculating the mineral production tax. This article analyses the tax legislation in terms on the tax base calculation procedure for the mineral production tax with a focus on ore mining. The analysis is based on two main problems in calculating the tax: procedure for determination of the mineral estimated value while organizing the extraction of several types of minerals and recognition of normative and actual losses during tax base determination.

Keywords: mineral production tax, Tax Code, tax base, Decision of the Supreme Arbitration Court, direct costs, indirect costs, normative losses, actual losses.

Важнейшим источником пополнения государственного бюджета Российской Федерации являются налоги. Только за пять месяцев 2019 года в консолидированный бюджет поступило 9,5 триллиона рублей, среди которых, около 2,6 триллиона рублей – объём поступлений от налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ). [1] Данный налог является относительно новым, порядок его исчисления и уплаты регламентирует глава 26 налогового кодекса.

В соответствии со ст. 334 Главы 26 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) организации, осуществляющие добычу полезных ископаемых на основании лицензии на право пользования недрами, подлежат постановке на учет в налоговых органах в качестве налогоплательщика по НДПИ.

При расчете НДПИ полезным ископаемым признается продукция горнодобывающей промышленности и разработки карьеров. Продукция, полученная при дальнейшей переработке (обогащении, техническом переделе) полезного ископаемого, не является объектом обло-

Клоницкая Анна Юрьевна

К.э.н., доцент, Московский авиационный институт (НИУ)
anna_klonitskaya@mail.ru

Потак Анжелика Гаврииловна

Московский авиационный институт (НИУ)
lika_potak@mail.ru

Аннотация: Налогоплательщики организуют налоговое планирование таким образом, чтобы, с одной стороны, оптимизировать налоговое бремя, а с другой – не допустить возникновения признаков ухода от налогообложения. Особенно строго проводится налоговый контроль за деятельностью налогоплательщиков, которые пользуются государственными ресурсами. Статья посвящена проблеме толкования норм налогового законодательства налогоплательщиками при исчислении Налога на добычу полезных ископаемых. В рассматриваемой статье проводится анализ налогового законодательства в части порядка исчисления налогооблагаемой базы для НДПИ с акцентом на добычу руды. За основу для проведения анализа приняты две основные проблемы расчета налога: порядок определения расчетной стоимости полезного ископаемого при организации добычи нескольких видов полезных ископаемых и учет нормативных и фактических потерь при определении налогооблагаемой базы.

Ключевые слова: налог на добычу полезных ископаемых, налоговый кодекс, налогооблагаемая база, Постановление ВАС, прямые расходы, косвенные расходы, нормативные потери, фактические потери.

жения налога на добычу полезных ископаемых. Об этом сказано в пункте 1 статьи 337 Налогового кодекса РФ. [2]

В связи со спецификой отраслей добывающей промышленности НДПИ является наиболее спорным налогом в части определения и расчета налогооблагаемой базы. Самыми распространенными проблемами, с которыми сталкиваются налогоплательщики НДПИ, являются учет нормативных и фактических потерь при добыче полезного ископаемого, а также распределение расходов между видами полезных ископаемых при определении налогооблагаемой базы исходя из расчетной стоимости полезных ископаемых.

Таким образом, целью данного исследования является анализ действующего налогового законодательства и судебной практики в целях совершенствования правового регулирования порядка определения и исчисления налогооблагаемой базы по НДПИ предприятий черной металлургии на территории Российской Федерации. Актуальность данного исследования обуславливает тот факт, что в окончательном третьем чтении Госдума при-

няла законопроект о повышении НДС в 3,5 раза для металлургов. Таким образом, с 1 января 2021 года вводится рентный коэффициент (К-рента) в размере 3,5 к действующей ставке налога на добычу полезных ископаемых (НДС) на ряд твердых полезных ископаемых. [3]

По этой причине наиболее остро перед предприятиями металлургической отрасли стоит проблема определения количества добытого полезного ископаемого и порядок его оценки для целей налогообложения по НДС. Очевидно, что грамотный расчёт добытого сырья позволяет не только эффективно вести деятельность, но и оптимизировать налогообложение предприятия с минимальными рисками.

Основным моментом касаясь определения налогооблагаемой базы по НДС является то, что она исчисляется налогоплательщиком самостоятельно в отношении каждого добытого полезного ископаемого (в том числе полезных компонентов, извлекаемых из недр попутно при добыче основного полезного ископаемого).

Исходя из этого, в пункте 1 статьи 338 НК РФ описывается следующий порядок определения налогооблагаемой базы: «налоговая база определяется как стоимость добытых полезных ископаемых, рассчитанная в соответствии со статьей 340 настоящего Кодекса, если иное не установлено пунктами 2 и (или) 3 настоящего пункта». [4]

Таким образом, важным элементом обложения налогом на добычу полезных ископаемых является количество добытых полезных ископаемых и порядок определения их стоимости.

Количество добытого полезного ископаемого может определяться прямым или косвенным методом (п. 2 ст. 339 НК РФ). Прямой метод подразумевает расчет количества добытых полезных ископаемых с применением измерительных средств и устройств. Если налогоплательщик использует указанный метод то, количество добытого полезного ископаемого определяется с учетом фактических потерь полезного ископаемого.

В свою очередь, косвенный метод является второстепенным и применяется в тех случаях, когда применение прямого (приоритетного) невозможно.

При использовании косвенного метода определение объема добытого полезного ископаемого происходит расчетным путем на основании данных о содержании добытого полезного ископаемого в общем объеме добытого полезного ископаемого.

Что касается порядка оценки стоимости добытых полезных ископаемых для целей формирования налоговой базы по НДС, то налогоплательщикам дается воз-

можность определять стоимость самостоятельно исходя из следующих способов (п. 1 ст. 340 НК РФ):

1. исходя из сложившихся у налогоплательщика за соответствующий налоговый период цен реализации без учета субсидий;
2. исходя из сложившихся у налогоплательщика за соответствующий налоговый период цен реализации добытого полезного ископаемого;
3. исходя из расчетной стоимости добытых полезных ископаемых.

Таким образом, применение налогоплательщиком описанных способов, в подпунктах 1 и 2 пункта 1 статьи 340 НК РФ, позволяет произвести оценку стоимости единицы добытого полезного ископаемого исходя из выручки, определяемой с учетом сложившихся в текущем налоговом периоде (а при их отсутствии - в предыдущем налоговом периоде) цен реализации полезного ископаемого. «В случае отсутствия субсидий к ценам реализации добываемых полезных ископаемых налогоплательщик применяет способ оценки, указанный в подпункте 2 пункта 1 настоящей статьи. При этом оценка стоимости единицы добытого полезного ископаемого производится исходя из выручки от реализации добытых полезных ископаемых, определяемой на основании цен реализации с учетом положений статьи 105.3 настоящего Кодекса». [4]

Если же у налогоплательщика не было реализации добытого полезного ископаемого в текущем налоговом периоде, то для определения его стоимости применяется способ оценки, указанный в подпункте 3 пункта 1 статьи 340 НК РФ. При этом стоит обратить внимание, что расчетная стоимость добытого полезного ископаемого в этом случае определяется налогоплательщиком самостоятельно на основании данных налогового учета и применяется тот порядок признания доходов и расходов, который он применяет для определения налоговой базы по налогу на прибыль организаций. При определении расчетной стоимости прямые расходы, произведенные налогоплательщиком в течение налогового периода, распределяются между добытыми полезными ископаемыми и остатком незавершенного производства на конец налогового периода, а косвенные - между затратами на добычу полезных ископаемых и затратами на иную деятельность налогоплательщика пропорционально прямым расходам, относящимся к добыче полезных ископаемых, в общей сумме прямых расходов.

Таким образом, стоимость единицы добытого полезного ископаемого может быть рассчитана по формулам (1), (2), (3):

$$C_{ед.дну} = \frac{B_{р\partial nu}}{K_{р\partial nu}} \text{ или } C_{ед.дну} = \frac{PC_{nu}}{K_{дну}} \quad (1)$$

где $C_{ед.дну}$ – стоимость единицы добытого полезного

ископаемого;

$B_{рду}$ – выручка от реализации добытого полезного ископаемого;

$K_{рду}$ – количество реализованного добытого полезного ископаемого;

$PC_{ну}$ – расчетная стоимость полезного ископаемого.

$$C_{дну} = K_{дну} \times C_{ед.дну} \quad (2)$$

где $C_{дну}$ – стоимость добытого полезного ископаемого;

$K_{дну}$ – количество добытого полезного ископаемого.

$$B_{рду} = Ц - P_{д} \quad (3)$$

где $B_{рду}$ – выручка от реализации полезных ископаемых;

$Ц$ – цена без НДС и акциза;

$P_{д}$ – сумма расходов по доставке полезного ископаемого.

В соответствии с пунктом 2 статьи 343 НК РФ расчет налога на добычу полезных ископаемых производится ежемесячно по каждому виду полезного ископаемого. Сумма, подлежащая уплате в бюджет, рассчитывается по следующей формуле (4):

$$НДПИ = Нб \times Нс \quad (4)$$

где $Нб$ – налоговая база (стоимость добытого полезного ископаемого);

$Нс$ – налоговая ставка.

Поскольку НДС является достаточно спорным налогом в части определения налогооблагаемой базы, арбитражная практика разрешения споров между налогоплательщиками и налоговыми органами выступает ориентиром для организаций, уплачивающих НДС. Далее рассмотрен пример из Российской судебной практики, а именно постановление Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 29.01.2013 г. № 11498/12.

Дело велось против ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (далее - общество), заявитель – Межрегиональная инспекция Федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам № 5 (далее - инспекция).

Основанием принятия решения инспекции в части эпизода, касающегося исчисления НДС, послужил вывод инспекции о неправомерном уменьшении налоговой базы по этому налогу в связи с занижением стоимости добытых в проверяемом периоде карбонатных пород по металлургии (далее – карбонатные породы) и железной руды (далее - руда).

Как установлено судом, в проверяемый период обществом осуществлялась добыча щебня, реализуемого сторонним потребителям, а также карбонатных пород и

руды, используемых полностью в своей производственной деятельности.

При определении налоговой базы по щебню его стоимость оценивалась исходя из сложившихся за соответствующий налоговый период цен реализации (пункт 3 статьи 340 НК РФ).

В связи с отсутствием реализации сторонним потребителям карбонатных пород и руды в целях определения налоговой базы этих видов полезных ископаемых применялся расчетный способ определения их стоимости, предусмотренный пунктом 4 статьи 340 НК РФ.

Расходы, непосредственно связанные с добычей карбонатных пород и руды, общество уменьшало путем перенесения их части на щебень, при определении налоговой базы по которому они не должны учитываться, поскольку оценка стоимости последнего производилась исходя из цен его реализации в соответствии с пунктом 3 статьи 340 НК РФ. В результате налоговая база по карбонатным породам и руде уменьшалась на величину расходов, затраченных на добычу щебня. При этом щебень добывался в объеме, значительно превышающем объемы добычи карбонатных пород и руды.

В данном случае налогоплательщик не учитывал способ оценки стоимости полезных ископаемых и распределял общую величину расходов между видами полезных ископаемых. Однако инспекцией был сделан вывод о том, что следствием применения подобной методики является экономически необоснованное искажение (в сторону уменьшения) налоговой базы по НДС, рассчитываемой по карбонатным породам и руде исходя из расчетной стоимости, что привело к уменьшению исчисленного налога на добычу этих полезных ископаемых.[5]

Еще одной распространенной проблемой при исчислении налогооблагаемой базы по НДС является учет нормативных и фактических потерь при добыче полезных ископаемых.

Согласно подпункту 1 пункта 1 статьи 342 НК РФ нормативными признаются фактические потери полезных ископаемых при добыче, технологически связанные с принятой схемой и технологией разработки месторождения, в пределах нормативных потерь, утверждаемых в порядке, определенном Постановлением Правительства РФ от 29.12.2001 №921. [6]

Также стоит отметить, что нормативные потери при добыче полезных ископаемых должны утверждаться недропользователями в составе проектной документации, а сами нормативы потерь рассчитываются по конкретным местам их образования при техническом проектировании горных работ.

В соответствии с положением пп.1 п. 1 статьи 342 НК РФ: «Налогообложение производится по налоговой ставке 0 процентов при добыче: полезных ископаемых в части нормативных потерь полезных ископаемых».[4] При этом, в соответствии со ст. 339 НК РФ, налогоплательщик имеет право определять количество добытого полезного ископаемого прямым, либо косвенным методом. Следовательно, применение 0 ставки в части нормативных потерь правомерно при использовании налогоплательщиком как прямого, так и косвенного метода учета количества добытого полезного ископаемого (Письмо от 22.05.2007 № 03-06-06-01/21). [7]

Однако, как показывает практика, споры по данным нормам достаточно распространены между налогоплательщиками и налоговыми органами, а последние в ряде случаев находят поддержку судей. Так Арбитражный апелляционный суд в Постановлении от 5 марта 2018 г. по делу № А40-100378/2017 между АО «Карельский окатыш» и МИ ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам № 5 указал: разночтения сторон по настоящему делу заключаются в том, правомерно ли в рассматриваемой ситуации налогоплательщиком применена ставка 0% по п. 1 ст. 342 НК РФ с учетом положений ст. 339 и 341 НК РФ.

В соответствии с п.2 ст. 339 НК РФ «...В случае, если определение количества добытых полезных ископаемых прямым методом невозможно, используется косвенный метод».

Было выявлено, что, что метод, которым АО «Карельский окатыш» ведет измерения, необходимые для определения фактических потерь, является косвенным, и основан на использовании расчетной формулы баланса руды и металла (5). Отчет о фактических потерях и засорении составляется один раз в год по установленной статистической форме 70-ТП.

В соответствии с п. 3 ст. 339 НК РФ, если налогоплательщик применяет прямой метод определения количества полезного ископаемого, его количество определяется с учетом фактических потерь полезного ископаемого:

$$ППИ_{\phi} = ПИ_{расч} - ПИ_{доб} \quad (5)$$

где $ПИ_{расч}$ – расчетное количество полезного ископаемого, на которое уменьшаются его запасы;

$ПИ_{доб}$ – количество фактического ДПИ, определенное по завершению полного технологического цикла добычи.

Приведенная формула полностью соответствует позиции налогового органа о том, что право на применение ставки 0% возникает у налогоплательщика в том налоговом периоде (месяце), когда им были одновременно соблюдены следующие условия:

- а) налогоплательщиком по этому месяцу был заранее осуществлен расчет количества ПИ, которое он планирует добыть (так называемые «плановые, перспективные, оперативные» показатели добычи по определенному налоговому периоду (месяцу));
- б) в конце (либо в течение) этого месяца им были осуществлены фактические замеры количества ДПИ.

Данные значения АО «Карельский окатыш» определял ежегодно, а затем распределял по месяцам методом пропорционального распределения. Решение Арбитражного суда города Москвы от 31.10.2016 указывает на то, что «...позиция Общества в части пропорционального перераспределения объема фактических потерь полезного ископаемого не соответствует нормам налогового законодательства...» [8], а, следовательно, АО «Карельский окатыш» имел право применить нулевую ставку НДС только в том месяце, когда были подсчитаны годовые потери.

В этой связи трактование норм налогового законодательства организацией АО «Карельский окатыш» представляется некорректным.

Также в п. 2 ст. 339 НК РФ указано то, что в целях исчисления НДС под косвенным методом понимается расчетный способ по данным о содержании добытого полезного ископаемого в извлекаемом из недр (отходов, потерь) минеральном сырье.

Расчетная формула баланса руды и металла для определения фактических потерь, связанных с добычей полезных ископаемых (6), обществом закреплена в Инструкции, что не противоречит Постановлению Правительства РФ от 29.12.2001 № 921:

$$ППИ_{\phi} = БЗ - (PM - O) \quad (6)$$

где $ППИ_{\phi}$ – фактические потери полезного ископаемого;

БЗ – погашенные балансовые запасы;

O – засоряющие породы и некондиционные руды

В связи с тем, что положениями ст.339 НК РФ не установлено, при каком методе учета количества добытого полезного ископаемого возможно применение нулевой ставки по НДС в части нормативных потерь, можно сделать вывод, что применение данной нормы правомерно как для налогоплательщиков, использующих прямой метод, так и для тех, кто рассчитывает добытые полезные ископаемые косвенным методом.

Позиция Суда в отношении АО «Карельский окатыш» основана преимущественно на некорректном определении организацией метода пропорционального рас-

пределения потерь полезного ископаемого.

Безусловно, НДСП является сложным для исчисления налогом. Это связано в первую очередь, с масштабами добывающих производств и спецификой каждого из них. Для корректного исчисления налогооблагаемой базы налогоплательщику необходимо учитывать не только многочисленные комментарии к статьям 26 главы, но также практику Высшего Арбитражного Суда в спорных вопросах, Постановления Правительства об утверждении нормативов потерь, отраслевые стандарты качества полезного ископаемого для определения стадии обработки, когда НДСП может быть начислен, письма Минфина в данной области и другие нормативные документы.

Таким образом, оптимизация налогооблагаемой базы по НДСП без детального учета всех элементов вышеуказанных документов грозит налогоплательщику высокими налоговыми штрафами, пенями и доначислениями.

Подводя итоги исследования, можно сделать вывод, что налоговое законодательство в области НДСП пока не совершенно и требует доработки в части определения количества и алгоритма оценки стоимости добытого полезного ископаемого, а также его нормативных потерь. Это значительно снизит спорность в вопросах расчета налогооблагаемой базы для предприятий металлургической отрасли и поможет грамотно оптимизировать налоговую нагрузку данного сектора экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кривошапко Ю. Государственный бюджет РФ [Электронный ресурс] // Российская газета. - 2019. - Федеральный выпуск №128 (7886). – URL: <https://goo.su/2let>
2. Налог на добычу полезных ископаемых (НДСП) [Электронный ресурс] // ФНС Официальный сайт. – URL: <https://goo.su/2IF7>
3. Госдума повысила в 3,5 раза НДСП на металлы и минеральные удобрения // Интерфакс. - 2020. – URL: <https://goo.su/2if7>
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 27.12.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020 // НК РФ Глава 26. Налог на добычу полезных ископаемых.
5. Постановление ВАС РФ от 29.01.2013 г. № 11498/12 [Электронный ресурс] // Российский налоговый портал. – URL: <https://goo.su/2ieV>
6. Постановление Правительства РФ от 29.12.2001 № 921 (ред. от 03.02.2012) "Об утверждении Правил утверждения нормативов потерь полезных ископаемых при добыче, технологически связанных с принятой схемой и технологией разработки месторождения" [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – URL: <https://goo.su/2qCq>
7. Письмо от 22 мая 2007 года № 03-06-06-01/21 [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <https://goo.su/2M0y>
8. Постановление от 5 марта 2018 г. по делу № А40-100378/2017 [Электронный ресурс] // Судебные и нормативные акты РФ. – URL: <https://goo.su/2LzT>

© Клонницкая Анна Юрьевна (anna_klonitskaya@mail.ru), Потак Анжелика Гавриилловна (lika_potak@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

РОЛЬ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ

Козориз Андрей Викторович

аспирант, Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова
alx2018@ya.ru

THE ROLE OF DIGITAL MARKETING IN THE BUSINESS OF COMPANIES

A. Kozoriz

Summary: This article explores the role of digital marketing in the business of the company. The author outlined the relevance and practical significance of the topic of the study. The place and peculiarities of transformation of the concept of digital marketing in the development of the private sector in the era of digitalization are considered. The role and characterization of tasks that perform chat bots as a key tool of digital (personalized) marketing has been studied.

Keywords: digital marketing, personalized marketing, artificial intelligence, chat bots, omnichannel approach, client-oriented strategy.

Аннотация: Статья посвящена изучению роли цифрового маркетинга в коммерческой деятельности компании. Автором обозначена актуальность и практическая значимость темы исследования. Рассмотрено место и особенности трансформации концепции цифрового маркетинга в развитии частного сектора в эпоху цифровизации. Изучена роль и дана характеристика задач, которые исполняют чат-боты как ключевой инструмент цифрового (персонализированного) маркетинга.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, персонализированный маркетинг, искусственный интеллект, чат-боты, омниканальный подход, клиентоориентированная стратегия.

Введение

Современный период характеризуется разворотом очередной волны трансформации моделей деятельности в бизнес- и социальной среде, что, фактически, является результатом появления и развития так называемых «сквозных» технологий, т.е. цифровых технологий нового поколения, обладающих масштабностью и особой глубиной влияния. Речь идет об искусственном интеллекте, робототехнике, Интернете вещей, виртуальной и дополненной реальности (AR, VR), технологиях беспроводной связи [11, с. 4]. Их проникновение во все сферы человеческой жизнедеятельности изменяет и способы коммерческого взаимодействия, т.е. коммуникации потребителя и производителя определенных благ.

Неоспорим тот факт, что клиент, потенциальный или реальный, в определенной степени связан с брендом (брендами) широким спектром цифровых каналов, среди которых мессенджеры, мобильные приложения, сайты, социальные сети, «виртуальные помощники» и пр. Однако, важно принимать во внимание тот факт, что в центре этой цифровой экосистемы, digital-паутины, находится пользователь, который желает взаимодействовать с компанией по доступным именно ему каналам, в удобное для него время, для того чтобы комфортно совершать свой клиентский путь (*customer journey*). Как результат, в целях привлечения потенциальных и удержания реальных клиентов, компании вынуждены пред-

принимать соответствующие технологические решения для переформулирования еще вчера действенной и приносящей стабильный поток потребителей, *стратегии клиентоориентирования*.

Разработка клиентоориентированной стратегии, в первую очередь, подразумевает выявление наиболее перспективных групп клиентов и разработку соответствующих программ и бизнес-процессов, ориентированных на повышение их лояльности. Исходя из уровня значимости (статуса) клиента для компании, распределяются уровни персонализации его обслуживания. Достижению данной цели в последние годы способствуют инструментарий *цифрового (digital) маркетинга*, порождающий совершенно новую концепцию клиентоориентированного маркетинга. Так, если в классическом клиентоориентированном маркетинге ключевыми показателями являются объем продаж (прибыльность товара), доля на рынке, стоимость и доходность покупателя, в рамках современного клиентоориентированного маркетинга к этому перечню добавляется длительность коммуникации с потребителем и качество клиентского сервиса.

Целью данной статьи является изучение современных тенденций в применении инструментов цифрового маркетинга для перестройки стратегии клиентоориентирования компаний в соответствии с реалиями современности, где диджитализация является бизнес-приоритетом.

Роль и особенности трансформации концепции цифрового маркетинга в развитии частного сектора в эпоху цифровизации

Бесспорен тот факт, что в мире становятся все более активными процессы, которые требуют новых подходов к трансформации взглядов на управление маркетингом. Так, развитие информационного общества, экономики знаний, процессов глобализации вызывают необходимость использования исключительно нового формата маркетинга – цифрового маркетинга, парадигма которого должна постоянно эволюционировать, создавая условия для успешного развития и конкурентного позиционирования субъектов частного сектора с учетом реалий современности. Одновременно с этим, следует принимать во внимание, что цифровизация маркетинговой деятельности – это, как отмечает Т.В. Мизина, отнюдь не просто интеграция в соответствующие бизнес-процессы информационно-коммуникационных или «сквозных» технологий, это «процесс перехода всего предприятия к новым способам мышления и работы при помощи различных digital-технологий» [6], для достижения ключевой цели – создания оптимального механизма взаимодействия с клиентом и обеспечения качественно клиентского сервиса.

Данный тезис подтверждается бренд-трендом, актуальным и в сегменте b2c, и сегменте b2b, заключающимся в такой категории, как «гиперперсонализация». К примеру, если в начале 2000-х гг. коммуникативный контент лишь визуально адаптировался к различным устройствам, то сегодня, на рубеже второго и третьего десятилетия XXI в., он успешно анализирует, синтезирует и систематизирует информацию о пользователе, мгновенно и на постоянной основе предоставляя ему все необходимое «здесь и сейчас». Аналитики PwC совершенно верно отмечают, что современный клиент – это не просто самое сильное звено в цепи мировой экономики; продукты диджитализации позволили им занять такое положение, в котором они могут буквально требовать индивидуального подхода, независимо от того, какой канал взаимодействия избран, какой подход для обеспечения потребителю ощущения социальной ответственности применен, и какая социальная сеть (цифровой инструмент, канал) связывает обе стороны [2]. Кроме того, формулируемый на современном этапе массив digital-маркетинговых коммуникаций позволяет разрабатывать персонализационные механизмы сразу в нескольких направлениях: по предпочтениям, по именам, по географии, по гендерному признаку, по семейному положению и пр. Таким образом, основываясь на данных о клиенте и его действиях, компания может обеспечить все необходимые условия для прохождения им своего customer journey. Исходя из этого, можно заключить, что бренды стараются максимально уменьшить дистанцию между ними и клиентами, создавая для последних омни-

канальные сервисы и интегрированные digital-каналы. Такая формация цифрового маркетинга в научном мире носит название *персоналифицированного* (персонализированного). Как отмечает И.Ю. Окольников, маркетинг отношений и персоналифицированный маркетинг различны лишь доминирующими каналами коммуникации: «маркетинг отношений использует личный канал коммуникации, а персоналифицированный маркетинг – цифровой канал» [7, с. 135].

Персоналифицированный маркетинг – это форма взаимодействия клиента и бренда, основанная на интересах, потребностях и целях первого. С помощью персоналифицированного digital-маркетинга это взаимодействие укрепляется, т.к. усиливается доверие к бренду, повышается потребительская лояльность; у предприятия, в свою очередь, растет конверсия, увеличиваются продажи, возникает эффект отдачи от клиента. С позиции маркетологов, именно персоналифицированный подход на сегодняшний день признается наиболее эффективным в контексте маркетингового продвижения бренда и совершенствования коммерческой деятельности предприятий. Данный тезис подтверждают данные различных аналитических агентств, например, эксперты Dimension Data отмечают, что компании, персонализирующие подход к клиентам, увеличивают продажи в среднем на 19%. Так, 73% потребителей в США предпочитают бренды, которые используют их личные данные, чтобы обеспечить более релевантный потребительский опыт [8]. Следовательно, если предприятие будет знать, кто его клиенты, то бренд будет иметь возможность: первое – разрабатывать уникальный контент, направленный именно на ключевые сегменты потребителей, второе – создать индивидуализированные рекламные материалы, проводить рекламные и event-мероприятия, и, третье – формировать персонализированные обращения, причем вне зависимости от формата (лендинги, информационные и пр.), они будут иметь социально-экономический эффект.

Говоря только о бизнес-деятельности компании, можно акцентировать на ряде следующих достоинств персоналифицированного маркетинга – кастомизации в целях выделения среди конкурентов, персонализации в целях поддержки коммуникации с клиентами и индивидуализированного лендинга для получения места в определенной бизнес-нише (см. подробнее рис. 1).

Сказанное позволяет заключить, что маркетинг в классической своей вариации проходит своеобразную эволюцию; изначально его задачами были нормирование объема продаж и преумножение прибыли и товарооборота посредством привлечения новых и удержания действующих клиентов. Теперь же, будучи персоналифицированным, маркетинг нацелен на клиента как субъекта цифровой среды, а ключевой задачей является – максимальная пролонгация b2c-контакта (b2b-контакта).

<p>Кастомизация для выделения среди конкурентов</p>	<p>Предприятия, осуществляющие свою деятельность в одной отрасли, отличаются друг от друга не только количеством сотрудников или фирменным стилем. Однако, часто отличия не столь заметны, так как часто не имеют значения для потребителя. Данная проблема может быть решена посредством персонализированной стратегии и рекламы. Индивидуальный подход к клиентам выделяет бренд среди конкурентов, что, безусловно, можно считать конкурентным преимуществом, даже в условиях применения идентичных маркетинговых инструментов с конкурентами</p>
<p>Персонализация для поддержания коммуникации с клиентами</p>	<p>В рамках персонализированного маркетинга целесообразно предусматривать или «живой» чат на сайте или лендинге, или чат-бота с искусственным интеллектом, т.е. развивающегося (в т.ч. умеющего взаимодействовать с клиентом на естественном для него языке). всплывающее окно с реальным или виртуальным помощником позволит всегда быть на связи с потенциальными покупателями. Данный инструмент не только усиливает эффективность взаимодействия с клиентами, но и экономит временные ресурсы, разгружая при этом call-центр</p>
<p>Персонализация лендинга для получения выгоды в бизнесе</p>	<p>Это одна из ключевых задач, которую, многие организации, оставляют без должного внимания. На лендинге, или продающей странице, не должно быть каких-либо сведений о компании, иными словами, лишней информации, способной отвлечь клиента от wow-эффекта. Лендинг – это полноценная витрина, у которой проработан и контент, и дизайн, следовательно, с первого посещения посадочной страницы у клиента должно сложиться положительное впечатление от бренда и начать формирование лояльности к нему</p>

Рис. 1. Достоинства персонализированного маркетинга для брендов (составлено автором)

Чат-боты как ключевой инструмент цифрового (персонализированного) маркетинга

Современные мировые тенденции в области ведение конкурентоспособного бизнеса все больше отходят от ориентации на текущие показатели продаж и стремятся развивать долгосрочные взаимоотношения со всеми внешними субъектами экосистемы частного сектора [9, с. 3]. Интеграция клиентоориентированного подхода в систему управления организацией предполагает модернизацию ее элементов с учетом более плотного контакта с потребителями, в целях приведения деятельности компании в соответствие с требованиями рынка.

В последние годы все больше внимания уделяется клиентоориентированному подходу со стороны экспертного сообщества, как российского, так и зарубежного. Впервые об ориентации на клиента заговорили в начале 80-х гг. XX в. Р. Сакс и Б.А. Вейтз. По их мнению, клиентоориентированность представляет собой «помощь клиентам в совершении покупок, которые удовлетворяют их потребности» [16]. Уже в начале нового тысячелетия Дж. Нарвером и С. Слатером было дано более расширенное определение: «клиентоориентированность – это понимание целевых покупателей, удовлетворение их потребностей, полное понимание их цепочки создания ценности и ее развития в будущем, понимание нужд не только собственных клиентов, но и всех членов распределительного канала» [15]. С нашей точки зрения, именно такой подход сегодня актуален в формулирование клиентоориентированной стратегии. Приведем еще трактовку, автором которой является Т. Хенинг-Трау; он определили клиентоориентированность как «ориентацию сервисного персонала на клиента, обеспечиваемую

техническими и социальными навыками, мотивацией и полномочиями принятия решений» [12]. Интерес здесь представляет акцент маркетолога на персонале, который обеспечивает взаимодействие с клиентом. В наш век – век цифровизации человеческий ресурс заменяется на искусственный интеллект.

Действительно, на современном этапе категорию «клиентоориентированность» принято считать неотъемлемой частью феномена цифровизации. Например, авторы презентации крупнейшей в России энергетической компании ПАО «Россети» «Концепция цифровизации сетей» [5] определяют цифровизацию, как бизнес-категорию, следующим образом: «это инструмент достижения качественно нового уровня в области надежности, доступности, эффективности и клиентоориентированности». В этой достаточно емкой трактовке отражена вся суть digital-трансформации современного частного сектора. По справедливому замечанию известного эксперта в области поведенческого маркетинга А. Даллакяна, современный клиент – это «не столько источник дохода компании, сколько непосредственная часть (субъект) ее экономической системы» [4], а значит основной задачей предприятия является выстраивание партнерских отношений между брендом и потребителем. Следовательно, вектор стратегии клиентоориентирования должен быть направлен на формулирование и развитие таких отношений.

Следует согласиться с позицией О.В. Иванченко и Е.А. Семерниковой о том, что эволюция маркетинга партнерских отношений является «одним из ключевых факторов повышения конкурентоспособности и адаптации бизнеса к динамичным реалиям рыночной среды» лишь

<p>Способность оптимизировать решения стандартных повторяющихся задач, которые можно формализовать в виде бизнес-логики</p>	<p>Это касается как коммуникации бизнеса с внешними субъектами экосистемы, так и внутренними. К таким задачам относится, например, проверка соответствия счетов от контрагентов принятым в компании нормам. Чат-бот может сам проверить документ, найти ошибки, написать контрагенту и попросить его исправить счет и сообщить менеджеру, когда документ нужного формата будет готов. Аналогично чат-бот может обрабатывать заявления на отпуск, собирать у сотрудников отчеты об отработанных часах и сводить их в таблицу. Очевидный эффект для компании подобных случаев – это сокращение расходов и экономия времени сотрудников. Неочевидным эффектом можно считать системное мотивирование сотрудников организации.</p>
<p>Обеспечение обратной связи с пользователями по принципу «24/7» в любых каналах</p>	<p>Клиентский сервис во всех его форматах – от технической поддержки до проверки статуса доставки заказа курьером – становится решающим фактором успешности любого бизнеса в сфере B2C. Уникальность функционала чат-ботов заключается в том, что значительное количество пользовательских вопросов повторяются и являются в той или иной степени стандартными, и с практически всегда могут справиться боты. Речь идет как о чате, так и голосовых беседах – современные боты умеют понимать и синтезировать речь. Эффективность, в данном случае, преимущественно экономическая, однако, использование чат-ботов в поддержке обладает и другим преимуществом – автоматические собеседники могут проводить анализ статистики разговоров и находить зоны в системах компании, которые чаще всего создают проблемы для пользователей.</p>
<p>Продажи и маркетинг в мессенджерах</p>	<p>Мессенджерами пользуются, по данным телекоммуникационных компаний, до 70% взрослых россиян [1]. В отличие от приложений или сайтов, в мессенджерах общение осуществляется посредством диалога, и клиента не требуется изучать новый интерфейс. А для представителей Y и Z поколения, мессенджеры, являются наиболее часто используемым digital-инструментом. Большинство крупных мессенджеров уже выпустили или планируют выпустят решения, позволяющие, не выходя из чата, производить безопасную оплату товаров и услуг. Соответственно, мессенджеры становятся новым цифровым каналом продаж и маркетинга, инструментом для этого канала, собственно, которым и являются чат-боты. Следовательно, посредством чат-ботов маркетинг переходит от сегментации к гиперперсонализации.</p>
<p>Исключение человеческого фактора из процесса коммуникации</p>	<p>Данная функция чат-ботов наиболее актуальна для HR. Они берут на себя роль анонимного и безличного собеседника, в целях исключения из процесса лишних эмоций. Это касается таких задач, как сбор обратной связи, принуждение сотрудников к своевременной сдаче отчетов, ежегодная оценка персонала и пр. В качестве примера можно привести индийский Amber, созданный для компаний, руководители которых хотят быть в курсе проблем сотрудников. Amber задает вопросы, а затем создает отчеты для CEO, рассказывая об общих трендах в компании и обращая внимание на зоны риска [14].</p>

Рис. 2. «Оmnikanальные» задачи чат-ботов (составлено автором)

в условиях его ориентации на «наиболее полное удовлетворение запросов потребителей без ограничения временного горизонта сотрудничества» [3, с. 1]. Действительно, как мы уже писали выше, приоритетной бизнес-задачей сегодня является пролонгация контакта бренда с клиентами, что с помощью цифровых технологий, таких как искусственный интеллект, коммуникативный контент, мобильный и голосовой поиск, социальные сети, инфлюенсы и нарративная реклама, защита персональных данных, чат-боты и пр., становится более реальным.

В рамках настоящей статьи считаем целесообразным обратиться к технологиям чат-ботов и искусственного интеллекта, так как эти бизнес-новации, по сути, единственные на конкретный момент времени цифровые продукты, которые способны к объединению всех, или большинства цифровых каналов коммуникации бренда и клиента. Здесь мы говорим, собственно, об эффекте оmnikanальности, т.е. единой системе, информационной архитектуре, которая воедино связывает разного рода коммуникативные каналы. В.В. Панюкова отмечает, что реализация оmnikanального подхода в маркетинге в потенциале позволяет, во-первых, расширить долю рынка посредством расширения спектра маркетинговых каналов и масштаба охвата целевой аудитории; во-вторых,

интегрировать персонифицированные программы лояльности с помощью единой базы данных о клиенте; в-третьих, повысить рыночную стоимость деловой репутации компании посредством усиления фактора узнаваемости бренда на рынке среди потенциальных и реальных потребителей; в-четвертых, значительно увеличить объем товарооборота компании, а значит и оптимизировать прибыльность.

Чат-боты, как оmnikanальный инструмент, становятся все популярнее; например, по данным Intercom, в 2019 г. они сэкономили отделам техподдержки и продаж в среднем по 300 тыс. долл., при этом: 74% пользователей положительно отнеслись к встрече с роботом на сайте [17]. В большинстве своем, ключевое достоинство чат-ботов, которое фактически и привлекает, или по меньшей мере не отталкивает клиентов – это многозадачность «виртуальных помощников» (рис. 2).

Делая акцент на концепте оmnikanальности как таковой, следует обратить внимание на то, что чат-боты – это программы продукты, которые способны к интеграции в различные информационные системы внутри бизнес-среды. Они с легкостью интегрируются и взаимодействуют с любыми информационными системами предпри-

ятия (бухгалтерией, аналитикой, комплексами CRM, BPM и пр.). Соответственно, не только в контексте маркетинга, но и в контексте управления компанией бренда чат-боты являются эффективным инструментом. Так, персоналу уже не нужно учиться работать в интеркомной программе, созданной специально под предприятие, равно как и тратить время на ввод данных. Бот вполне может справиться с задачей ассистента, например, он способен создавать отчеты, анализировать данные, заполнять формы, напоминать о выполнении тех или иных функций, отвечать на вопросы, задавать их сотрудникам вышестоящих или нижестоящих инстанций. Такими способностями чат-ботов могут пользоваться, к примеру, и специалисты в области отбора и найма персонала, не затрачивая время на систематизацию данных о кандидатах на определенную должность. В целом, следует говорить о том, что если бизнес-процессы компании сформулиро-

ваны с задействованием информационных технологий (не только программ), то чат-боты могут в значительной степени их оптимизировать.

О перспективности чат-ботов как актуального омниканального коммуникатора прогнозы, например, консалтинговой компании ОС&С, эксперты которой отмечают, что к 2022 г. мировой объем покупок с помощью чат-ботов вырастет в двадцать раз и достигнет 40 млрд. долл. [10]. Однако, следует помнить, что, как уже говорилось выше, цифровая трансформация маркетинговых процессов – это именно направление мышления, т.к. неразумное внедрение цифровых технологий в бизнес-процессы предприятия – это еще не цифровая трансформация. Компании должны поставить в императив задачу по интеграции омниканального подхода к самому маркетингу, и только после этого – адаптации маркетингового инструментария к новой стратегии персонализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. ВымпелКом оценил популярность мессенджеров среди своих абонентов. – 06.05.2017 // РБК. – URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/06/03/2017/58b99c419a79473e6841bfbd (дата доступа 02.10.2020)
2. Глобальное исследование потребительского поведения 2019 // Официальный сайт PwC. – URL: <https://www.pwc.ru/retail-consumer/publications/gcis-2019-ru.pdf> (дата доступа 02.10.2020)
3. Иванченко О.В., Семерникова Е.А. Концепция маркетинга партнерских отношений в деятельности предприятий малого бизнеса // Концепт. – 2015. – №524. – 7 с.
4. Кибер-Банкинг. Клиентоориентированность в эпоху цифровизации: [Видео] Вебинар, - 11.07.2017 // Официальный сайт Радио «М». – URL: <https://radio.mediameetrics.ru/kiber-banking/51084/> (дата доступа 02.10.2019)
5. Концепция цифровизации сетей: [Презентация]. ПАО «Россети». – 05.03.2018 // Портал «Protariff». – URL: <http://protariff.ru/uploads/W6ZHUK0hY1xpVrW1.pdf> (дата доступа 02.10.2019)
6. Мизина Т.В. Digital Transformation: потребность или тренд? // Самоуправление. – 2019. – № 2 (115). – С. 404-406
7. Окольнишникова И.Ю. Анализ подходов к оценке эффективности маркетинговых коммуникаций // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2011. – №28 (245). – С. 134-142.
8. Персонализированный маркетинг: что, когда, зачем. – 06.11.2018 // «Medium». – URL: <https://medium.com/инсайты-и-стратегии-для-женщин/персонализированный-маркетинг-что-когда-зачем-6a19d61ab126> (дата доступа 03.09.2020)
9. Рожков А.Г. Формирование и развитие отношений клиентоориентированной компании: дисс. ... к.э.н.: 08.00.05 / Рожков Александр Геннадьевич; [Место защиты: Нац. исслед. ун-т "Высш. шк. экономики"]. – М., 2012. – 181 с.
10. Фуколова Ю. Трудно быть ботом. – 14.11.2018 // HARVARD BUSINESS REVIEW РОССИЯ. – URL: <https://hbr-russia.ru/innovatsii/tekhnologii/778769> (дата доступа 03.10.2020)
11. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение Ч-80 [Текст]: докл. к XX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневецкий, Л.М. Гохберг и др. ; науч. ред. Л.М. Гохберг ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. – 82 с.
12. Hennig-Thurau T. Customer orientation of service employees: Its impact on customer satisfaction, commitment, and retention // International Journal of Service Industry Management. – 2004. – Vol. 15. – №5. – P.460-478
13. Making progress in health, together // Официальный сайт IBM – URL: <https://www.ibm.com/watson-health> (дата доступа 06.10.2020)
14. Meet Amber. She's an engagement bot who chats with employees and helps CHROs find those who are... // Портал «InFeedo». – URL: <https://infeedo.com/> (дата доступа 09.10.2020)
15. Narver J.C., Slater S.F. and MacLachlan D.L. Responsive and Proactive Market Orientation and New-Product Success // Journal of Product Innovation Management. – 2004. – № 21. – P. 334-347.
16. Saxe R. and Weitz B.A. The SOCO scale: a measure of the customer orientation of salespeople // Journal of Marketing Research. – 1982. – Vol. 19. – pp. 343-51.
17. 80% of businesses want chatbots by 2020. – 14.12.2016 // International. – URL: <https://www.businessinsider.de/80-of-businesses-want-chatbots-by-2020-2016-12?r=US&IR=T> (дата доступа: 09.10.2020)

© Козориз Андрей Викторович (alx2018@ya.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ

Котов Алексей Владимирович

*К.т.н., Мурманский государственный
технический университет,
rabota7www@bk.ru*

QUALITY OF LIFE AND QUALITY OF EDUCATION: THE PROBLEM OF CORRELATION

A. Kotov

Summary: The article presents the results of a theoretical study, during which the most well-known methods for assessing the quality of life were analyzed. The result of the research is a scientific justification for the absence of a direct relationship between the quality of education and the quality of life, which is caused by different models of economic development of countries, which in turn causes the inaccuracy of the universal methods used for assessing the quality of life for countries and regions with different levels of economic development. The acquisition of knowledge and, as a result, quality education in the conditions of educational activities of Russian universities, which do not guarantee graduates their implementation in their subsequent professional activities and the acquisition of a high social status, leads to a contradiction between the desire to implement the acquired knowledge and the lack of such an opportunity due to the low level of development of high-tech industries. The conclusion of the study was the conclusion that it is necessary to take a set of effective measures aimed at the development of high-tech business in the country, which will act as a kind of driving force for improving its quality in Russia, by ensuring a direct relationship between the quality of education and the quality of life.

Keywords: quality of life, quality of education, level of economic development, human development index.

Аннотация: В статье представлены результаты теоретического исследования, в ходе которого анализу были подвергнуты наиболее известные на сегодняшний день методики оценки качества жизни. Результатом исследования стало научное обоснование отсутствия прямой зависимости между качеством образования и качеством жизни, причиной чего являются различные модели экономического развития стран, что в свою очередь обуславливает не корректность используемых универсальных методик оценок качества жизни к странам и регионам с разными уровнями экономического развития. Приобретение знаний и, как следствие качественного образования в условиях образовательной деятельности вузов России, не гарантирующих выпускникам их реализацию в последующей своей профессиональной деятельности и приобретение высокого социального статуса, приводит к противоречию между желанием реализации полученных знаний и отсутствием такой возможности в виду низкого уровня развития высокотехнологичных отраслей промышленности. Выводом исследования стало заключение о необходимости принятия комплекса действенных мер, ориентированных на развитие высокотехнологичного бизнеса в стране, что выступит своеобразной движущей силой улучшения его качества в России, путем обеспечения прямой зависимости между качеством образования и качеством жизни.

Ключевые слова: качество жизни, качество образования, уровень экономического развития, индекс человеческого развития.

Введение

Анализируя данные, представленные в научной литературе [1, 4, 6], в контексте темы настоящего исследования, мы пришли к частному заключению о том, что в большинстве случаев в ходе установления уровня качества жизни граждан как России, так и за рубежом, учитывается оценка, характеризующая качество образования, выступающего одним из индикаторов, вбирающим в себя ряд характеристик: 1) численность обучающихся процентах от общей численности населения; 2) финансовые затраты, выделяемые на образование; 3) доля людей имеющих высшее образование; 4) число субъектов образовательного процесса на единицу населения и др. Таким образом, с целью достижения высокого уровня качества жизни следует акцентировать внимание на повышение качества образования, что отмечается в государственной программе Российской Фе-

дерации «Развитие образования» на 2018–2025 гг. [3], утверждая его в качестве одного из приоритетного направления государственной политики.

Однако, опираясь на данные, представленные в ряде отечественных [2, 4, 6] и зарубежных [8] исследованиях, можно сделать вывод, что не во всех случаях повышение качества образования способно привести к улучшению качества жизни граждан. С целью обоснования представленного вывода, нами изучены наиболее известные мировые рейтинги, позволяющие судить о качестве жизни в различных странах посредством анализа данных индекса процветания, предложенного аналитическим центром The Legatum Institute [9].

На рисунке 1 нами отображено соотношение качества образования и уровня экономического развития страны, согласно рейтингу аналитического центра The Legatum Institute.

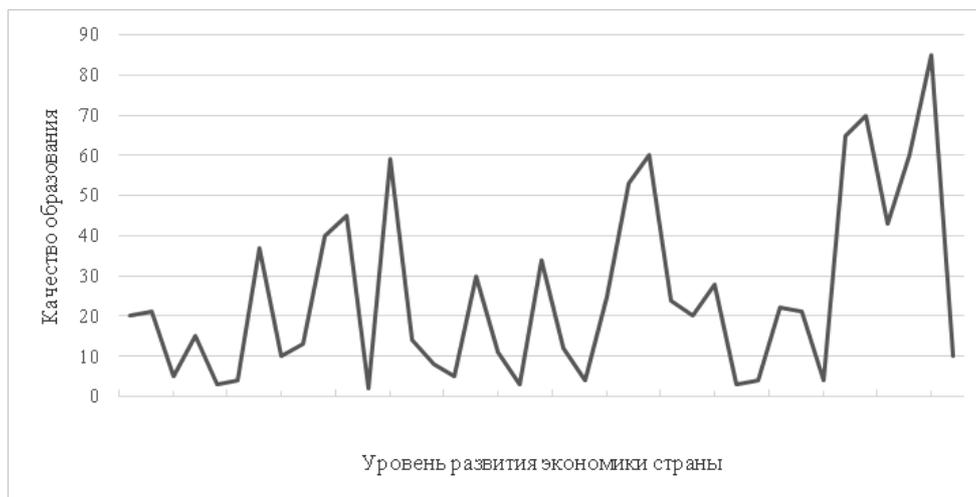


Рис. 1. Соотношение качества образования и уровня экономического развития страны, согласно рейтингу аналитического центра The Legatum Institute



Рис. 2. Зависимость индекса человеческого развития от индекса образования согласно данным, представленным Human Development Report to focus on inequality

Данные, представленные на рисунке 1, позволяют нам сделать частный вывод об отсутствии прямой взаимосвязи между качеством образования и качеством жизни. Так, в качестве примера можно привести Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), которые согласно данным аналитического центра The Legatum Institute занимают 10 позицию в рейтинге по уровню экономического развития экономики и при этом лишь 39-е место по качеству образования, в то время как Исландия, чей рейтинг экономического развития составляет 35-е место, занимает 9-е по качеству предоставления образовательных услуг.

Далее, мы обратились к рассмотрению показателей зависимости индекса человеческого развития от индекса образования, построив диаграмму опираясь на данные, представленные Human Development Report to focus on inequality [7] (см. рисунок 2).

Представленные на рисунке 2 результаты свидетельствуют об аналогичной ситуации с отсутствием прямой взаимосвязи в рассматриваемых показателях. На наш взгляд, в качестве основной причины отсутствия зависимости в первом случае выступают имеющиеся различия в моделях экономического развития рассматриваемых стран, так как соподчинённость сравниваемых показателей выявляется только в странах с высоко инновационным потенциалом экономики, что свидетельствует о том, что в них главным фактором экономического развития является человеческий капитал.

Опираясь на мнение, высказанное американские учеными, К. Росс и М. Ван Виллиген, можно предположить наличие следующей взаимосвязи: высокое качество образования позволяет расширить спектр возможностей применения полученных знаний в профессиональной деятельности, что, естественно, положительно отража-

ется на качестве жизни [8, с.282]. Таким образом, отсутствие возможности применения приобретенных в ходе образовательного процесса знаний в профессиональной деятельности является причиной низкого уровня качества жизни граждан.

Кроме названной причины, существует и другая – отсутствие заинтересованности общества в качестве приобретаемого образования, что в свою очередь приводит к снижению его ценности, и, как следствие, отсутствие возможности реализации полученных знаний, последствием которой становится «утечка мозгов». В свете сказанного следует отметить, что Россия занимает одно из первых мест в мире по количеству граждан, имеющих высшие образования, которая превратилась в статусную, вместо документа, позволяющего получать высокий уровень доходов. Отмеченное подтверждается данными, представленными государственной статистикой, согласно которым большая часть выпускников вузов страны не осуществляют профессиональную деятельность в рамках приобретённой специальности.

К сожалению, в России отмечается заинтересованность лишь в небольшом количестве специалистов в оборонной, высокотехнологичной сырьевой отраслях, и IT-сектора [5], что полностью обнуляет действенность

производимых в области образования реформ.

Вывод

Причину сложившейся на сегодняшний день в России ситуации мы видим в том, что при наличии одной из лучших в мире систем образования страна утратила высокотехнологичную промышленность, тем самым войдя в кризисный виток своего развития. Очевиден тот факт, что специалисты с высшим образованием не востребованы экономикой страны, что обуславливает причину отсутствия прямой зависимости между качеством жизни населения и качеством образования. Таким образом, следует констатировать, что слабое развитие инновационных отраслей экономики страны и одновременно высокое качество образования способны привести к снижению качества жизни и возникновению социально-экономических проблем. В качестве вывода, результирующего настоящее исследование, следует отметить возможность исправления данной ситуации в стране путём разработки и организации комплекса мер, ориентированных на развитие высокотехнологичных отраслей экономики, что в конечном итоге способно привести к росту потребности бизнеса в высококвалифицированных специалистах, как главного стимула развития образования и движущей силы улучшения его качества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ефимова И.А. Повышение качества высшего образования в Российской Федерации / А. Ефимова // Креативная экономика. – 2019. – № 5. – Вып. 1 (183). – С. 151–154.
2. Неретина Е.А. и др. Субъективные индикаторы качества жизни в регионе / Е.А. Неретина, А. Салимова, М.Ш. Салимов // Стандарты и качество. – 2018. – № 11. – С. 52–55.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 26 декабря 2017 г. № 1642 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2018–2025 гг. Электронный ресурс . Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/313b7NaNS3VbcW7qWYsIEDbPCuKi6lC6.pdf> (Дата обращения: 28.10.2020 г.).
4. Спиридонов С.П. Индикаторы качества жизни и методологии их формирования / С.П. Спиридонов // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2019. – 10–12 (31). – С. 208–223.
5. Статистический ежегодник (2019 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mrd.gks.ru>. (Дата обращения: 28.10.2020 г.)
6. Шорохова М.А. и др. Диалектический подход к проблеме качества жизни / М.А. Шорохова, Л. Сиротина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Гуманитарные науки. – 2014. – № 2 (30). – С. 70–77.
7. 2019 Human Development Report to focus on inequality [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/content/2019-human-development-report-focus-inequality> (Дата обращения: 28.10.2020 г.)
8. Ross C.E. Education and the subjective quality of life / C.E. Ross, M.Van Willigen // Journal of Health and Social Behavior. – 1997. – №. 38 (3). – P. 275–297.
9. The 2019 Legatum Prosperity Index [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.prosperity.com/> (Дата обращения: 28.10.2020 г.)

© Котов Алексей Владимирович (rabota7www@bk.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ВЛИЯНИЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ НА РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В ЭКОНОМИЧЕСКИ СРЕДНЕРАЗВИТЫХ СТРАНАХ

INFLUENCE OF CAPITAL INVESTMENT ON THE DEVELOPMENT OF TOURISM IN ECONOMICALLY MEDIUM-DEVELOPED COUNTRIES

*E. Kutyashova
O. Skobeleva*

Summary: The influence of investment on the growth rate of the contribution of tourism to the gross domestic product of economically average developed countries is considered. The countries were grouped according to the share of tourism in GDP and the level of economic development. The groups of countries with high, medium and low growth rates of the contribution of tourism to GDP are highlighted. Conclusions are made about the role of capital investments in the development of tourism in economically middle-developed countries. An assessment of the effectiveness of investment policy in the field of tourism is given.

Keywords: the contribution of tourism to the gross domestic product, capital investments, economically medium-developed countries, efficiency, investment strategy.

Кутяшова Елена Васильевна

*К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет», Ижевск
9128504681@mail.ru*

Скобелева Ольга Александровна

К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет», Ижевск

Аннотация: Рассмотрено влияние капиталовложений на темпы роста вклада туризма в валовой внутренний продукт экономически среднеразвитых стран. Произведена группировка стран по доле туризма в ВВП и уровню экономического развития. Выделены группы стран с высоким, средним и низким темпом роста вклада туризма в ВВП. Сделаны выводы о роли капиталовложений в развитии туризма экономически среднеразвитых стран. Дана оценка эффективности инвестиционной политики в сфере туризма.

Ключевые слова: вклад туризма в валовой внутренний продукт, капиталовложения, экономически среднеразвитые страны, эффективность, инвестиционная стратегия.

В настоящее время мировой валовой внутренний продукт (ВВП) на 10 % формируется за счет туризма и связанных с ним услуг. Сектор туризма отвечает за создание каждого четвертого из новых рабочих мест в мире. В 2019 году Всемирная туристическая организация (ЮНВТО) зарегистрировала 1,5 миллиарда международных туристических поездок. Туризм является одним из самых динамично развивающихся секторов экономики, опережающих темпы роста глобальной экономики.

Туризм развивается под воздействием целого ряда факторов:

- политико-правовых, связанных с определением общей концепции государством по отношению к развитию туризма и принятию соответствующих нормативно-правовых актов, регулирующих его развитие;
- безопасности путешествий, связанных с сохранением здоровья туристов;
- экономических факторов, обеспечивающих макрээкономическую стабильность, развитие туристической инфраструктуры;
- культурных факторов;
- социально-демографических факторов, связанных с ростом численности и изменением социаль-

ного состава туристов;

- географического положения;
- технологических факторов и др.

Среди экономических факторов мощнейшим рычагом развития туризма являются капиталовложения. В связи с этим, актуальной представляется оценка влияния капиталовложений на общий вклад туризма в ВВП государства, что позволит сделать выводы об эффективности проводимой инвестиционной политики в сфере туризма. Гипотезой проведенного исследования является наличие связи между темпами роста общего вклада туризма в ВВП страны и темпами роста капиталовложений в туризм. Целью данного исследования является оценка эффективности инвестиционной стратегии экономически среднеразвитых стран в сфере туризма.

Для анализа темпов роста капиталовложений и темпов роста вклада туризма в ВВП проведем группировку стран по уровню развития и значимости туризма в формировании ВВП. Для этого воспользуемся трехступенчатой шкалой, разработанной на основе рекомендаций Всемирного совета по путешествиям и туризму Всемирной туристической организации (ВТО) [1].

В первую группу входят страны, в которых доля поступлений от туризма в ВВП не превышает 5%; во вторую группу – страны со значениями от 5 до 25%; в третью группу – страны с показателем более 25%.

Группой Всемирного Банка (ВБ) была разработана классификация стран по уровню экономического развития [2]. По показателю валового национального дохода на душу населения все государства и территории делятся на следующие группы (группировка дана в классификации 2018 г., пороговые значения ежегодно меняются):

- экономически высокоразвитые страны - с высоким уровнем дохода на душу населения от 12,616 тыс. долл. и выше;
- экономически среднеразвитые страны - со средним уровнем дохода на душу населения от 1,036 до 12,615 тыс. долл.;
- экономически низко развитые страны - с низким уровнем дохода на душу населения от 1,035 тыс. долл. и ниже.

Используя классификации, предложенные ВТО и ВБ произведем разбивку стран на шесть групп (таблица 1).

Наиболее многочисленными являются группа экономически среднеразвитых стран и экономически высокоразвитых стран с долей туризма в ВВП от 5 до 25 %.

Для анализа за период с 2010 по 2018 год были рассчитаны средние темпы роста общего вклада туризма в ВВП экономически среднеразвитых стран или территорий и средний темп роста капиталовложений в сферу туризма. Данные по общему вкладу туризма в ВВП и объему капиталовложений в туризм использованы в постоянных ценах 2011г. [3]. Для расчета среднего коэффициента роста использована средняя геометрическая. Средняя геометрическая в данном случае является предпочтительнее, так как дает наиболее правильный по содержанию результат, когда требуется найти такое значение экономической величины, которое было бы качественно равноудалено как от ее максимального, так и от минимального значения. Внутри группы выделены страны с высокими (свыше 8 %), средними (4-7%), низкими (3% и менее) темпами роста вклада туризма в ВВП.

Рассмотрим среднеразвитые страны с высокими темпами роста общего вклада туризма в ВВП и долей туризма в ВВП от 5 до 25 % (рисунок 1).

Наиболее высокие средние темпы роста вклада туризма в ВВП демонстрируют такие страны, как Мьянма 22%, Филиппины 16%, Кот-д'Ивуар 15%, Шри-Ланка, Азербайджан - 13%, Ирак 12%, Китай 11%. Самый высокий средний темп роста вклада в ВВП демонстрирует Мьянма, что связана с переходом к открытой экономике, экзотичностью и доступностью туристического отдыха.

Таблица 1

Группировка стран по доле туризма в ВВП и уровню экономического развития в 2018 г.

Уровень экономического развития стран и территорий	Доля туризма в ВВП		
	До 5 %	5-25%	Свыше 25 %
экономически низко развитые страны	Сьерра-Леоне, Нигер, Бурунди, Чад, Буркина-Фасо, ДР Конго	Гамбия, Мадагаскар, Руанда, Танзания, Эфиопия, Мали, Того, Мозамбик, Таджикистан, Непал, Гаити, Уганда, ЦАР, Йемен, Бенин, Гвинея	
экономически среднеразвитые страны	Россия, Судан, Бангладеш, Парагвай, Киргизия, Ангола, Суринам, Узбекистан, Ливия, Габон, Молдова, Папуа-Новая Гвинея	Филиппины, Черногория, Тонга, Сальвадор, Китай, Намибия, Тунис, Турция, Египет, Шри-Ланка, Кот-д'Ивуар, Индия, Вьетнам, Македония, Пакистан, Беларусь, Индонезия, Эквадор, Доминиканская Республика, Таиланд, Иордания, Монголия, Болгария, Босния и Герцеговина, Лесото, Сенегал, Перу, Кения, Армения, Ботсвана, Коста-Рика, Камерун, Сербия, Мьянма, Колумбия, Гана, Гайана, Ливан, Марокко, Кирибати, Мексика, Гондурас, Малайзия, Азербайджан, Соломоновы о-ва, Лаос, Никарагуа, Аргентина, Коморские острова, ЮАР, Ирак, Бразилия, Гватемала, Замбия, Боливия, Алжир, Зимбабве, Казахстан, Украина, Конго, Румыния, Нигерия,	Мальдивы, Кабо Верде, Белиз, Сент Люсия, Фиджи, Ямайка, Грузия, Доминика, Камбоджа, Албания,
экономически высокоразвитые страны	Литва, Польша, Южная Корея,	Хорватия, Кипр, Маврикий, Греция, Португалия, Гонконг, Словения, Новая Зеландия, Франция, Австрия, Канада, Япония, Словакия, Люксембург, Венгрия, Чехия, Латвия, Ирландия, Кувейт, Уругвай, Испания, Панама, Бахрейн, Италия, ОАЭ, Великобритания, Мальта, Австралия, Чили, Сингапур, Швеция, Катар, Оман, Норвегия, Саудовская Аравия, Финляндия, Германия, Швейцария, Дания, США, Тринидад и Тобаго, Пуэрто-Рико, Бруней, Израиль, Бельгия, Нидерланды.	Макао, Сейшельские острова, Сент-Китс и Невис, Антигуа Барбуда,

При этом Китай, Филиппины, Шри-Ланка и Кот-д'Ивуар имеют и наиболее высокие темпы прироста вклада туризма в ВВП [3]. Так, Китай направляет огромные инвестиции в инфраструктуру, необходимую для принятия большого числа иностранных туристов. Новый аэропорт Дасин в Пекине (Beijing Daxing Airport) после открытия в 2019г. стал крупнейшим аэропортом в мире, а открытие нового терминала международного аэропорта Гуанчжоу Байюнь позволило увеличить его пропускную способность до 100 миллионов пассажиров в год [4].

Одной из важнейших характеристик инвестиционной стратегии страны является соотношение темпов экономического роста с объемом инвестиций. Чем больший прирост достигается за счет единицы инвестиций, тем эффективнее инвестиционная стратегия.

Для оценки эффективности инвестиционной стратегии в этой группе стран, рассмотрим соотношение средних темпов роста общего вклада туризма в ВВП и капиталовложений в сферу туризма (таблица 2).

Мы видим, что темпы роста вклада туризма в ВВП по

этой группе стран превышают темпы роста капиталовложений в туристическую отрасль (за исключением Азербайджана, Монголии и Камеруна), что свидетельствует об эффективности инвестиционной политики, проводимой в сфере туризма.

В таких странах, как Монголия, Азербайджан и Камерун наблюдаются опережающие темпы роста капиталовложений в туризм по отношению к темпам роста общего вклада туризма в ВВП. Такое соотношение, на наш взгляд, может в отдельных случаях означать активизацию инвестиционной стратегии страны в сфере туризма. Так, Правительство Монголии объявило туризм одним из приоритетных направлений экономического развития. Принята национальная Программа по развитию туризма на 2016-2025 год, которая делает упор на содействие развитию экологического туризма и создание эффективной сети автомобильных дорог, обеспечивающей высокую мобильность. Правительство Монголии поставило перед собой цель привлекать в страну до 1 млн. иностранных туристов и зарабатывать на туризме до 1 млрд. долл. в год. Таким образом, в перспективе можно ожидать более высокой отдачи от производимых капи-

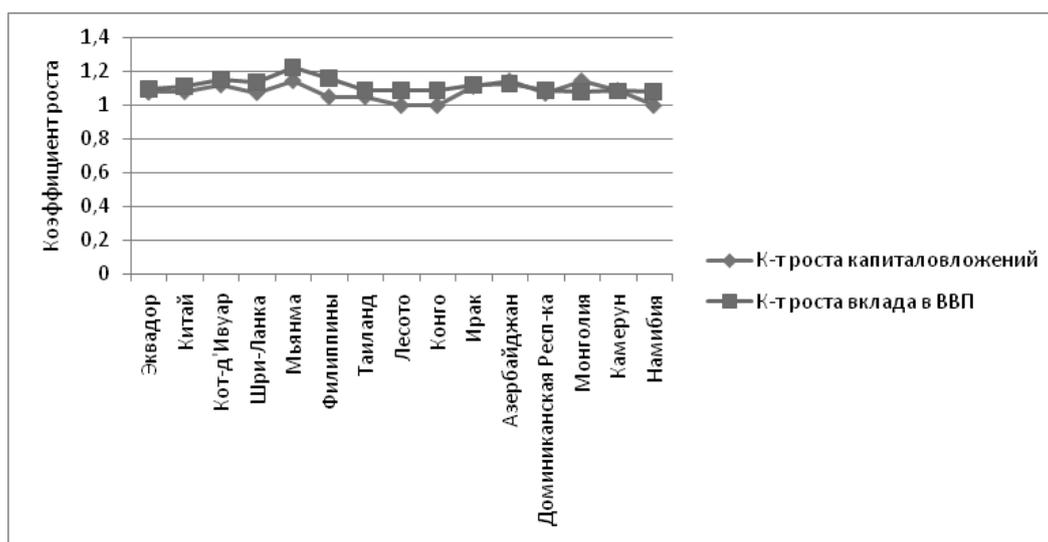


Рис. 1. Средние коэффициенты роста вклада туризма в ВВП и капиталовложений за период 2010-2018 гг. среднеразвитых стран с темпами роста вклада туризма в ВВП 8-22%

Таблица 2

Эффективность инвестиционной стратегии в сфере туризма в странах с темпами роста вклада туризма в ВВП 8-22%

Страна	Коэффициент эффективности	Страна	Коэффициент эффективности	Страна	Коэффициент эффективности
Китай	1,028	Эквадор	1,019	Доминиканская Респ-ка	1,013
Кот-д'Ивуар	1,025	Таиланд	1,038	Намибия	1,082
Шри-Ланка	1,056	Лесото	1,091	Азербайджан	0,986
Мьянма	1,066	Конго	1,091	Монголия	0,943
Филиппины	1,105	Ирак	1,008	Камерун	0,996

таловложений.

Рассмотрим среднеразвитые страны со средними темпами роста общего вклада туризма в ВВП и долей туризма в ВВП от 5 до 25 % (рисунок 2).

Большая часть стран данной группы также демонстрируют опережающие темпы роста общего вклада туризма в ВВП по отношению к средним темпам роста капиталовложений. Так, опережающие средние темпы роста общего вклада туризма в ВВП имеют Индия, Вьетнам, Македония, Армения, Казахстан, Малайзия, Перу и другие. В таких странах, как Турция, Индонезия, Сербия, Боливия, Никарагуа, Лаос средние темпы роста капиталовложений опережают темпы роста общего вклада туризма в ВВП. В большинстве случаев, это не означает отсутствие эффективной инвестиционной политики, а пожалуй, наоборот говорит о набирающих темпах развития туристической отрасли. Так, в Индонезии сред-

ние темпы роста капиталовложений значительно опережают рост вклада туризма в ВВП. Это связано с тем, что Индонезия ускоряет развитие четырех приоритетных туристических направлений по всей стране, чтобы стимулировать туристическую отрасль. Приоритетными направлениями капиталовложений являются храм Боробудур в Магеланге (Центральная Ява); озеро Тоба (Северная Суматра), Лабуан Баджо (Восточная Нуса-Тенггара) и туристическая зона Мандалика в Ломбоке (Западная Нуса-Тенггара). Строительство международного аэропорта Джокьякарты планируется завершить в 2020 году. Туризм в Боливии также является одним из растущих секторов экономики. Правительством Боливии принята Программа развития туризма, предусматривающая подготовку специалистов в этой области и инвестиции в инфраструктуру.

Совершенно иная картина наблюдается у среднеразвитых стран с низкими средними темпами роста общего

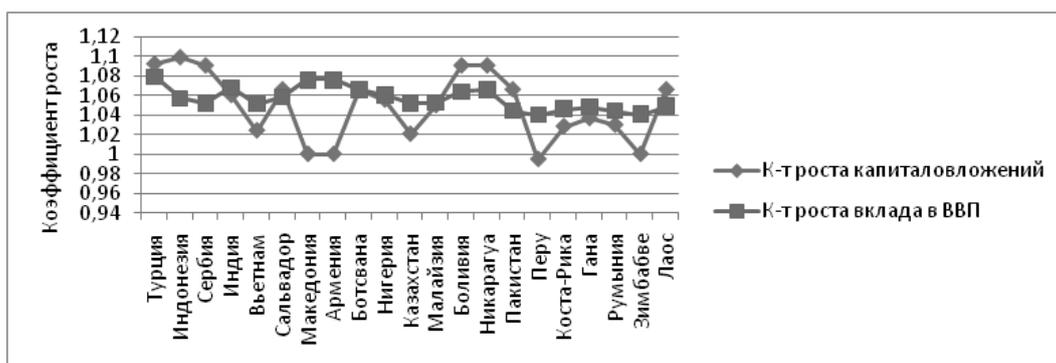


Рис. 2. Средние коэффициенты роста вклада туризма в ВВП и капиталовложений за период 2010-2018 гг. среднеразвитых стран с темпами роста вклада туризма в ВВП 4-7%

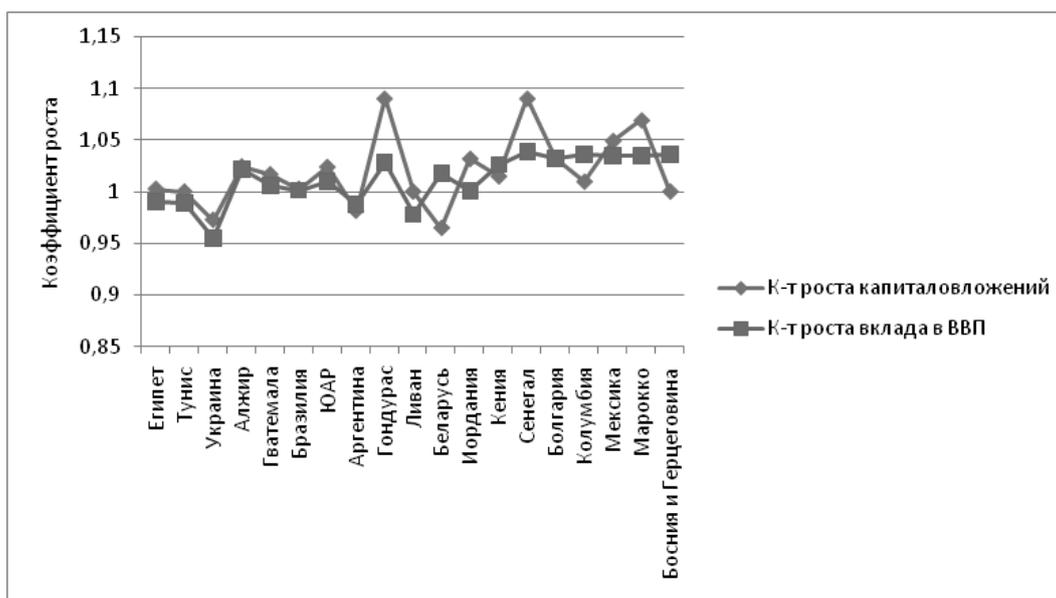


Рис. 3. Средние коэффициенты роста вклада туризма в ВВП и капиталовложений за период 2010-2018 гг. среднеразвитых стран с темпами роста вклада туризма в ВВП 3% и менее

Эффективность инвестиционной стратегии в сфере туризма в странах с темпами роста вклада туризма в ВВП не более 3%

Страна	Коэффициент эффективности	Страна	Коэффициент эффективности	Страна	Коэффициент эффективности
Египет	0,989	Аргентина	1,007	Болгария	1,056
Тунис	0,989	Гондурас	0,943	Колумбия	1,026
Украина	0,982	Ливан	0,978	Мексика	0,986
Алжир	0,997	Беларусь	1,056	Марокко	0,968
Гватемала	0,990	Иордания	0,971	Босния и Герцеговина	1,056
Бразилия	0,999	Кения	1,011		
ЮАР	0,987	Сенегал	0,953		

вклада туризма в ВВП (рисунок 3).

В этой группе в большинстве стран средний коэффициент роста капиталовложений в туризм превышает средний темп роста общего вклада туризма в ВВП страны. Это может означать как отсутствие эффективной инвестиционной политики в развитии туризма, так и формирование активной инвестиционной политики, отдача от которой возможна в перспективе. Также, мы видим, что ряд стран демонстрирует падение средних темпов роста общего вклада туризма в ВВП – Египет, Тунис, Украина, Аргентина, Ливан.

Для оценки эффективности инвестиционной стратегии в этой группе стран, рассмотрим соотношение средних темпов роста общего вклада туризма в ВВП и капиталовложений в сферу туризма (таблица 3).

Мы видим, что средние темпы роста капиталовложений в туристическую отрасль по этой группе стран превышают темпы роста вклада туризма в ВВП, за исключением Болгарии, Колумбии, Аргентины, Кении, Боснии и Герцеговины и Беларуси. Хотя коэффициент эффективности в большинстве стран стремится к единице, это означает низкую эффективность реализуемой инвестиционной стратегии в сфере туризма на сегодняшний день.

В ряде стран – Бразилия, Алжир, Сенегал - это можно объяснить тем, что туризм является молодой, активно развивающейся отраслью экономики. Так, в Сенегале было создано специальное агентство, которому поставлена задача к 2023 году увеличить число туристов до трех миллионов человек и тем самым включить Сенегал в пятерку наиболее посещаемых стран Африканского континента. Зачастую туризм в этих странах развивается в целях диверсификации экономики. Так, Алжир, планирует увеличить размер инвестиций для сектора туризма, преследуя цель привлечь около 3,5 млн. туристов ежегодно, для того чтобы сделать свою экономику менее за-

висимой от нефти и газа.

Эффективность проводимой инвестиционной политики в сфере туризма зависит от наличия специально разработанной комплексной государственной стратегии, с поэтапным планом ее реализации. Так, Правительством Болгарии принята Национальная стратегия развития туризма в Болгарии с 2014 по 2030гг. Согласно разработанной государственной стратегии, планируется создать уникальный туристический продукт, который рассчитан на туристов, возраст которых превышает 65 лет. Этот продукт будет совмещать в себе несколько видов туризма: бальнеологический, сельский, культурно-познавательный и экологический. Благодаря созданию такого туристического продукта, Болгария будет являться «благоприятным местом жительства» для людей, возраст которых превышает 50 лет. С 2020 по 2030 гг. национальная реклама будет направлена специально на эту возрастную группу иностранных туристов. Документ определяет на долгосрочный период перспективы развития внутреннего туризма, планирование инвестиций, работу по подготовке персонала в области туризма и другие планы.

Проведенные исследования позволяет нам сделать следующие выводы:

- высокие темпы роста вклада туризма в ВВП экономически среднеразвитых стран с долей туризма в ВВП 5-25 % обеспечиваются за счет высоких темпов роста капиталовложений в туризм;
- превышение средних темпов роста общего вклада туризма в ВВП над темпами роста капиталовложений в туризм, позволяет сделать вывод, что проводимая инвестиционная политика в сфере туризма является эффективной;
- опережающие средние темпы роста капиталовложений по отношению к темпам роста вклада туризма в ВВП могут означать:
 - А) низкую эффективность проводимой инвести-

ционной стратегии в сфере туризма;

Б) туризм не является приоритетным направлением развития страны, капиталовложения осуществляются с целью диверсификации экономики;

В) страна активизировала стратегию развития туризма, реализует комплексную программу развития отрасли, отдача от капиталовложений ожидается в перспективе.

— капиталовложения в туристическую отрасль возрастают, если отдача превышает объем инвестированного капитала и таким образом, сфера туризма становится более привлекательной как для национальных, так и для зарубежных инвестиций.

Таким образом, для эффективного развития туристической

отрасли необходимо стремиться к тому, чтобы темпы экономического роста опережали темпы роста вложенных инвестиций.

Также стоит отметить, что страны с развивающейся экономикой опережают развитые страны как по темпам роста вклада туризма в ВВП, так и по темпам роста капиталовложений в туристическую отрасль [3]. На медленный рост вклада туризма в ВВП в развитых странах безусловно оказывает влияние низкие темпы роста капиталовложений в развитие туристической отрасли. Многие развитые страны не в состоянии модернизировать свою туристическую инфраструктуру также быстро, как это происходит в странах с развивающейся экономикой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международные рекомендации по статистике туризма официальный сайт Всемирного совета по путешествиям и туризму WTO <https://wttc.org/>
2. Рейтинг стран мира по уровню валового национального дохода на душу населения <https://gtmarket.ru/ratings/gross-national-income-ranking>
3. Туризм, общий вклад в ВВП, в постоянных ценах 2011 г. (млрд. долл. США) <https://knoema.ru/atlas/topics/Туризм/общий-вклад-туризма-в-ВВП>
4. Международное исследование УНУ: доля туризма в ВВП разных стран. <http://collegia.by/info/news/2018/mezhdunarodnoe-issledovanie-uhy-dolya-turizma-v-vvp-raznykh-stran/>

© Кутяшова Елена Васильевна (9128504681@mail.ru), Скобелева Ольга Александровна.

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Удмуртский государственный университет

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫМИ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ¹

APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF INNOVATIVE RISKS IN THE CONDITIONS OF THE DIGITAL ECONOMY

E. Leontyev
M. Mukovnin

Summary: In most world countries at the present stage, the development of the economy is based on two key factors: innovation and digitalization. Digitalization today affects all aspects of human life, both economic and social. And the trends of modern development are such that digitalization will continue to expand its penetration, becoming elements of ordinary everyday life. However, despite its inalienability and the presence of undoubtedly positive aspects, digitalization also carries certain risks. Their manifestation is clearly traced in the economy. The development of innovations also generates new types of risks, which necessitates the search for methods to manage these risks. The purpose of the article is to consider innovative risks in the context of the digitalization of the economy and ways to manage them. The article solves the following tasks: the concept and main trends of digitalization of the economy are considered, risks in the field of digitalization are highlighted and analyzed, methods of managing innovative risks of digitalization of the economy are considered. The methodological basis of the research is based on a systematic approach, as well as methods of analysis and synthesis of theoretical developments in the field of innovative risk management in the field of digitalization of the economy. The article discusses the concept of digitalization of the economy, highlights the current risks in this area and analyzes the main methods of managing them. Based on the analysis of trends in the development of the digital economy, risks in this area, the need for the formation of the ICT culture of the population was substantiated as one of the important methods of managing innovative risks in the field of digitalization of the economy.

Keywords: digital economy, risks, innovation risk, risk management.

Леонтьев Евгений Дмитриевич

*К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (г. Курск)
leo88susu@mail.ru*

Муковнин Максим Александрович

*Преподаватель, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (г. Курск)
maksimmukovnin@gmail.com*

Аннотация: В большинстве мировых стран на современном этапе в основе развития экономики лежит два ключевых фактора: инновации и цифровизация. Цифровизация сегодня затрагивает все стороны жизни человека, как экономические, так и социальные. И тенденции современного развития таковы, что цифровизация будет и дальше расширять свое проникновение, став элементов обычной повседневности. Однако несмотря на свою неотъемлемость и наличие безусловно положительных сторон, цифровизация несет в себе и определенные риски. Их проявление отчетливо прослеживается в экономике. Развитие инноваций порождает и новые виды рисков, что обуславливает необходимость поиска методов управления этими рисками. Целью статьи выступает рассмотрение инновационных рисков в условиях цифровизации экономики и путей управления ими. В статье решаются следующие задачи: рассматривается понятие и основные тенденции цифровизации экономики, выделяются и анализируются риски в сфере цифровизации, рассматриваются методы управления инновационными рисками цифровизации экономики. В основе методологической базы исследования лежит системный подход, а также методы анализа и синтеза теоретических разработок в сфере управления инновационными рисками в сфере цифровизации экономики. В статье рассматривается понятие цифровизации экономики, выделены современные риски в данной сфере и проанализированы основные методы управления ими. На основе проведенного анализа тенденций в сфере развития цифровой экономики, рисков в этой сфере была обоснована необходимость формирования ИКТ-культуры населения как одного из важных методов управления инновационными рисками в сфере цифровизации экономики.

Ключевые слова: цифровая экономика, риски, инновационный риск, управление риском.

Цифровая экономика и связанные с ней инновационные технологии выступают одним из факторов роста. При этом внедрение инноваций в экономике влияет и на смежные сферы, что дает комплексный эффект. Однако внедрение инноваций и цифровизация экономики влекут появление новых рисков, требующих поиска путей управления ими.

Понятие и содержание цифровизации экономики, зарождение новых рисков и пути управления ими раскрываются в работах В.А. Барабаш [3], С.В. Бондаренко [5], Ю.В. Вертаковой [6], Е.С. Коротковской [7], И.П. Скобелевой [9], В.В. Хасина [11].

Однако высокий динамизм инновационных процессов и цифровизации актуализирует необходимость ана-

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

лиза современных тенденций в исследуемой сфере.

Управление инновационными рисками цифровой экономики выступает одним из важных направлений обеспечения экономической безопасности. Эффективность управления рисками невозможна без постоянного мониторинга современных тенденций и использования передового опыта.

Рассмотрение цифровизации экономики как системы, подверженной влиянию внешних и внутренних факторов, синтез и анализ определенных элементов внутри системы позволили выявить актуальные направления управления инновационными рисками цифровой экономики.

Прежде чем перейти непосредственно к рассмотрению проблемы управления инновационными рисками цифровой экономики обратимся к исследованию основных рассматриваемых понятий. Ключевыми терминами в рамках исследования выступают «риск» и «цифровая экономика».

О том, как быстро развивается и внедряется цифровая экономика свидетельствует тот факт, что впервые этот термин был употреблен в 1995 году американским ученым Николасом Негропonte. А уже в 2017 году в России была утверждена «Стратегия развития информационного общества РФ на 2017-2030 годы», в которой под цифровой экономикой понимается хозяйственная деятельность, в основе которой лежат оцифрованные данные, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг». Опираясь на это определение

можно отметить, что цифровая экономика представляет собой деятельность, которая связана с развитием онлайн-услуг, электронных платежей, интернет-торговли, электронных банковских услуг, краудфандинг, интернет-банкинга, и прочих [4, с.74].

Развитие цифровых технологий в экономике во многих сферах позволило исключить посреднические услуги. Цифровизация экономики позволила ускорить получение услуг, экономить время, финансовые ресурсы и даже развивать новые виды бизнеса. Согласно опубликованного в 2016 году обзора «Цифровые дивиденды» Всемирный банк указал в качестве положительных аспектов цифровизации экономики:

- рост конкурентоспособности предприятий;
- экономию затрат;
- создание новых рабочих мест;
- повышение производительности труда;
- снижение выраженности социального неравенства [1, с.10].

Анализ показателей цифровизации различных стран показывает, что в России по итогам 2018 года уровень использования информационных технологий на рабочих местах в экономике пока еще ниже уровня развитых стран (рис.1), так, в Швеции интернет на рабочем месте использует 75 % от занятого в экономике персонала, в Дании – 73 %, в России – только 28,5 %, однако этот показатель выше уровня развивающихся стран, так, например, показатель Турции составляет всего 25 % [3, с.81].

С 2010 года по 2018 год доля предприятий, имеющих свой веб-сайт, выросла более чем на 20 %. Отмечается так же рост компаний, осуществляющих электронные закупки.

Если еще в 2012 году доля таких компаний составля-

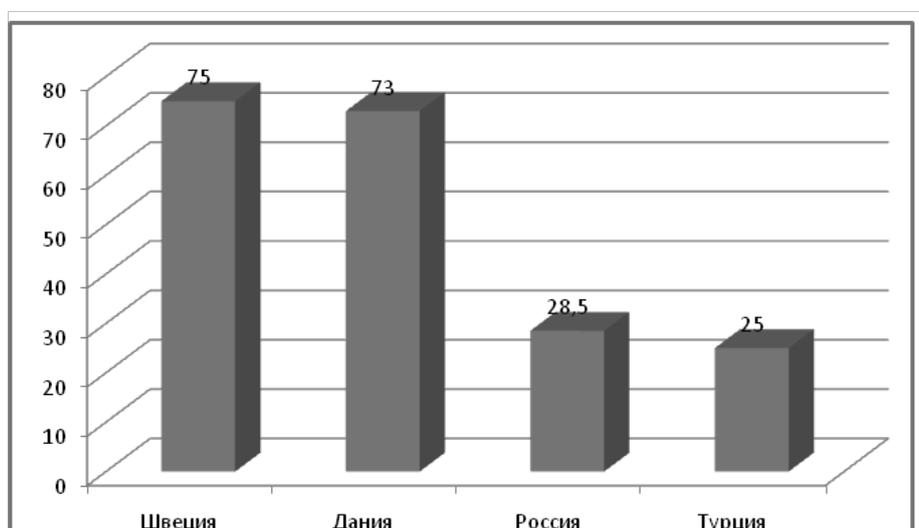


Рис. 1. Доля персонала, использующего в работе интернет, в % к числу занятых в экономике [3]

ла всего 6 %, то по итогам 2018 года их доля составила 22,1% (рис. 2).

Системы электронного документооборота применяют более 78 % компаний, частичную автоматизацию используют еще 16 %. Ежегодно отечественные предприятия затрачивают на приобретение и обслуживание программного обеспечения более 190 млрд.руб, из них более 41 млрд.руб. тратится на покупку отечественного программного обеспечения, ежегодно доля затрат на отечественные программные продукты увеличивается.

В структуре отечественных программных решений для бизнеса преобладают мобильные приложения, на их долю приходится 48 % от отечественных разработок (рис. 3), 30 % приходится на автоматизированные продукты в сфере экономической безопасности, в сфере блокчейна работают 11 % ИТ-компаний, в сфере разработки беспилотного транспорта и дронов работает 8 % компаний [1, с.10].

Ежегодно сфера ИКТ вносит не менее 2,5 % добавленной стоимости в состав ВВП, в 2018 году ВДС в этом секторе составила 2,6%.

Однако, несмотря на наличие позитивных сторон цифровизация экономики несет в себе и различные риски.

Под риском понимается возможность неблагоприятного исхода. Существующие в сфере экономики риски классифицирует по различным основаниям: в разрезе источников, величине опасности, регулярности, уровню и возможности измеримости и пр. [5, с.187]

Риски, характерные для цифровой экономики представлены на рисунке 4.

На схеме не выделены отдельно инновационные риски, так как для каждого временного этапа развития цифровой экономики эти риски будут различаться и то, что вчера было инновацией, сегодня может быть типо-

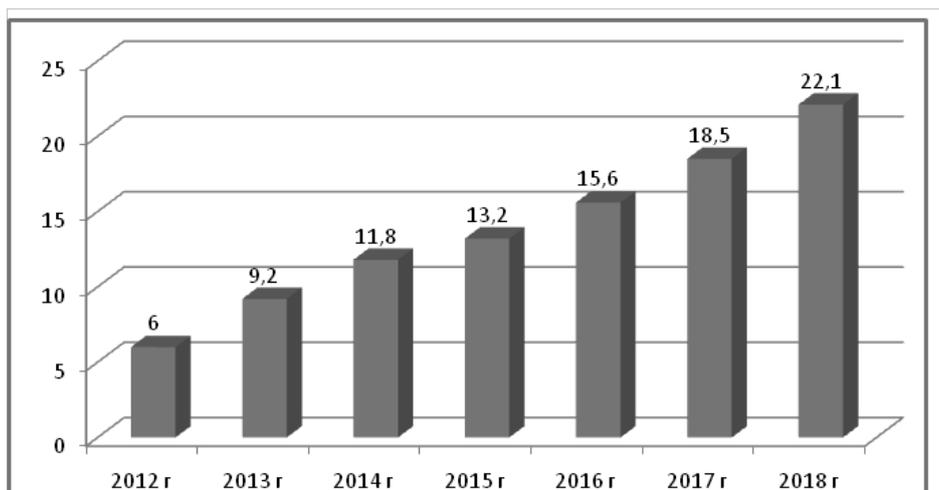


Рис. 2. Динамика доли компаний, имеющих веб-сайт, в % к общему числу хозяйствующих субъектов

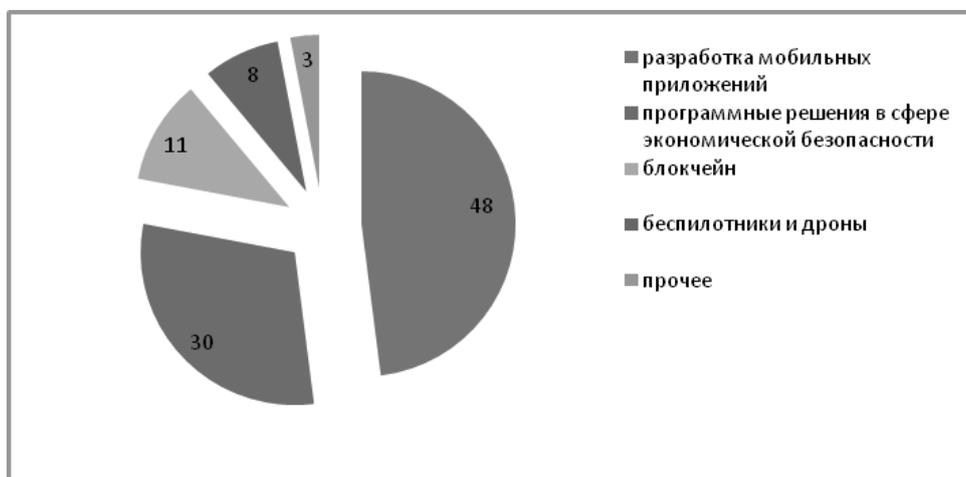


Рис. 3. Структура направлений в сфере отечественных ИТ-технологий [1]

вой категорией. Из представленных на схеме видов риска к числу инновационных можно отнести риск формирования клипового мышления у населения, близким по содержанию выступает риск формирования у населения зависимости от ИТ- технологий; повышение роли цифрового образования над классическим; рост киберугроз.

Клиповое мышление представляет собой искаженное восприятие окружающего мира в виде отдельных пазлов, формируя яркий, но ограниченный по содержанию образ. Для этого типа мышления характерна ярко-выраженная поверхностность, теряется глубина, логика, последовательность, нестандартность, гибкость. А ведь именно эти качества мышления необходимы для создания инноваций, для продвижения науки, развития высокотехнологичных производств [10, с. 278].

Деформация мышления происходит в результате роста зависимости человека от ИТ-технологий. Сегодня интернет стал одним из агентов социализации личности, однако в отличие от классических агентов, таких как семья, школа, он формирует нездоровую зависимость, когда у человека вырабатывается неконтролируемая по-

требность в использовании гаджетов, проведению времени в социальных сетях.

Проблема превалирования цифрового образования получила новый виток с введением дистанционного образования в период пандемии. Несмотря на то, что в этих отдельно-взятых условиях дистанционные технологии позволили не прерывать образовательный процесс, многие руководители образовательных учреждений и другие специалисты в данной сфере отмечают, что превалирование цифровых технологий ведет к снижению качества образования, его фундаментальности, теряется статус самой системы образования, стираются границы и повышается риск утечки молодых талантливых специалистов, при этом увеличивается нагрузка на преподавателей, к их цифровым компетенциям.

Таким образом, цифровизация экономики несмотря на свою потребность в высококвалифицированных кадрах несет в себе обратный эффект, вызывая ряд рисков, связанных с трансформацией мышления и образования.

Еще одним риском, который мы отметили, выступают

Риски цифровой экономики			
Политические риски	Экономические риски	Социальные риски	Технологические риски
<ul style="list-style-type: none"> - геополитическая обстановка - импортозамещение; - кибератаки 	<ul style="list-style-type: none"> - расширение числа рынков; - рост конкуренции; - рост инновационных продуктов; - уязвимость коммерческой информации 	<ul style="list-style-type: none"> - моральное устаревание специальностей; - высвобождение рабочей силы; - формирование клипового типа мышления 	<ul style="list-style-type: none"> - утечка персональных данных; - роботизация всех сфер занятости

Рис. 4. Структура основных рисков цифровой экономики

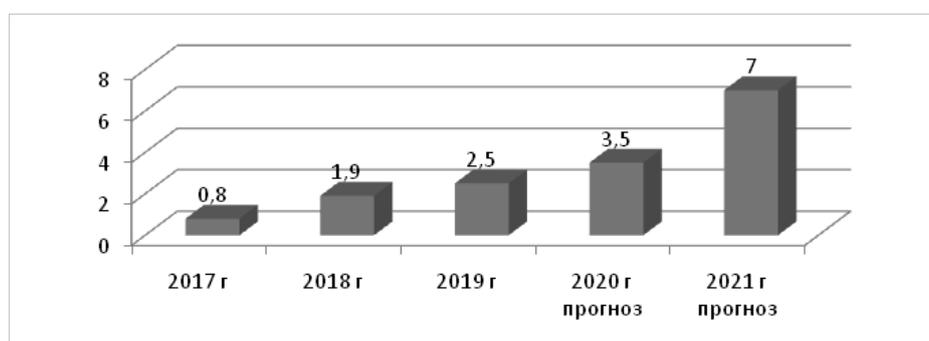


Рис. 5. Динамика экономического ущерба от киберпреступности, трлн. руб.

киберугрозы, сам по себе этот риск не является новым, но появление инноваций в сфере цифровых технологий неизбежно влечет риск злоупотреблений в новых сферах, риск правонарушений. Чем сложнее внедряемые технологии, тем более изощренные технологии применяют злоумышленники [2, с.54].

При этом киберпреступность развивается стремительными темпами, нанося огромный урон экономике, так, если в 2017 году ущерб от киберпреступлений оценивался в 0,8 трлн.руб., то 2021 году он прогнозируется в сумме 7 трлн.руб. (рис. 5).

Наличие рисков в сфере цифровизации экономики обуславливает необходимость поиска путей управления этими рисками и их преодоления.

Для преодоления рисков цифровой экономики необходимо:

- обеспечить развитие конкурентоспособной отечественной цифровой индустрии;
- обеспечить максимальную независимость от иностранного воздействия ИКТ сферы;
- обеспечить эффективные механизмы предупреждения преступлений в ИКТ-сфере;
- обеспечить компенсаторные механизмы в сфере высвобождения персонала при внедрении ИТ технологий;
- предусмотреть роботизацию только тех отраслей, в которых есть в этом объективная необходимость, с целью соблюдения баланса между необходимостью обеспечения занятости и потребностью в высоких технологиях;
- развивать технологии защиты цифровых данных.

Управление рассмотренными рисками позволит эффективно развивать цифровую экономику, однако для ее успешного развития необходимы высокопрофессиональные кадры, поэтому необходимо соблюдать баланс между ростом цифровых технологий и значимостью фундаментального классического образования. Для снижения цифровой зависимости населения необходимо внедрение и пропаганда цифровой культуры. По-

требность в ИТ-культуре населения сегодня является очень остро. Основой этой культуры должно стать соблюдение баланса между цифровыми технологиями и классическим интеллектуальным развитием. Необходимо не допустить дальнейшего роста деформации мышления, необходима культура использования гаджетов, ограничение в их использовании для детей и подростков. С учетом того, что интернет стал институтом социализации, необходимо воздействие именно посредством пропаганды в сети здорового образа жизни, чтения книг, интеллектуального развития, непосредственного, живого общения. Однако при рассмотрении рисков цифровой экономики проблемам трансформации мышления и формирования ИТ-зависимости населения уделяется недостаточно внимания. Все вышеизложенное свидетельствует о том, что при разработке комплексных стратегических документов в сфере развития цифровой экономики необходимо обозначить в качестве одной из задач формирование ИКТ-культуры населения, призванной соблюдать баланс между необходимым присутствием ИКТ в жизни человека и их разрушительным воздействием.

Таким образом, можно отметить, что цифровизация всех сфер жизни выступает одной из тенденций современного общественного развития. С одной стороны, применение ИКТ технологий позволяет повысить производительность, снизить временные затраты на получение услуг, оптимизировать затраты, повысить конкурентоспособность, с другой – этот процесс сопряжен с существенными рисками [8]. Расширение спектра ИКТ-технологий в свою очередь приводит к расширению рисков в этой сфере. К числу инновационных рисков в сфере цифровизации экономики можно отнести развитие кластерного мышления, рост зависимости населения от ИКТ-технологий, расширение киберпреступности.

Одним из важнейших направлений в сфере управления инновационными рисками в сфере цифровизации экономики должно стать формирование ИКТ-культуры, что позволит обеспечить баланс между необходимостью использования этих технологий и их негативным воздействием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдрасилова Г.С. Цифровизация экономики и цифровая среда современной архитектуры / Г.С. Абдрасилова, Н.П. Умнякова, Б. Какимжанов // Биосферная совместимость: человек, регион, технологии. - 2019. - N 1. - С.3-13.
2. Агеев А.И. Методика цифровой экономики в части управления и контрольной деятельности в реальном секторе экономики / А.И. Агеев, В.А. Радина // Экон. стратегии. - 2019. - Т.21, N 3. - С.44-56.
3. Барабаш В.А., Сидоров С.П. Анализ взаимного влияния экономических субъектов с использованием меры риска CoVaR на примере российских компаний // Корпоративные финансы. 2014. № 1 (29). С. 75-84.
4. Бетелин В.Б. О проблемах формирования в России цифровой экономики услуг // Инновации. - 2018. - N 9. - С.3-5.
5. Бондаренко С.В. Использование современных методов сценарного подхода при разработке стратегий развития / Материалы 47-го заседания постоянно

- действующего семинара при Парламентском собрании Союза Беларуси и России по вопросам строительства Союзного государства, 10 ноября 2016 года. Брест (Беларусия). – Минск: Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси, 2016. С. 70-77.
6. Институциональная трансформация социально-экономических систем в условиях цифровизации: состояние, тренды, проблемы и перспективы: монография / Ю.В. Вертакова, И.В. Андросова, Ю.А. Акулова [и др.]; под ред. Ю.В. Вертаковой. Курск: ЗАО «Университетская книга», 2020. 695 с.
 7. Коротковская Е.С. Перспективы страхования рисков инновационной деятельности в реальном секторе экономики // Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы: материалы XVI Междунар. науч.-практ. конф. – Ярославль: ЯрГУ, 2015. С. 377-381.
 8. Потапенко А.М., Леонтьев Е.Д. Особенности анализа эффективности деятельности малого оператора связи // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Управление, вычислительная техника, информатика. Медицинское приборостроение. 2012. № 2–3. С. 87–91.
 9. Скобелева И.П., Легостаева Н.В., Калашник Н.Е. Интегрированный риск-менеджмент: инновационные модели реализации // Креативная экономика, 2016. Том 10. № 2. С. 185-196.
 10. Сливицкая М.Н., Сидоров С.П. Функциональное моделирование процесса управления рисками проекта внедрения ERP-системы // Компьютерные науки и информационные технологии: Материалы Междунар. науч. конф. – Саратов: Наука, 2012. С. 290.
 11. Хасин В.В. Риск и развитие рискогенной системы // Математическое моделирование в экономике, страховании и управлении рисками: сборник материалов IV Междунар. молодежной науч.-практ. конф. : в 2 т. Т. 2. –Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 2015. С. 276-279.

© Леонтьев Евгений Дмитриевич (leo88swsu@mail.ru), Муковнин Максим Александрович (maksimmuxovnin@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Юго-Западный государственный университет

ОБ ОСНОВАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ КОНЦЕПЦИИ «ЗЕЛЕНОГО» ПОТРЕБЛЕНИЯ СРЕДИ СТУДЕНТОВ КОЛЛЕДЖЕЙ

Лю Чжэньтао

помощник н.с., Хэйхэский университет КНР

714913879@qq.com

Бай Юньтао

М.н.с., Хэйхэский университет КНР

Сюй Бин

помощник н.с., Хэйхэский университет КНР

ON THE BASICS AND PROSPECTS OF THE CONCEPT OF «GREEN» CONSUMPTION AMONG COLLEGE STUDENTS

Liu Zhentao

Bai Yuntao

Xu Bing

Summary: Green consumption is a contested concept that allows for a wide range of interpretations in everyday discursive practice. This article explores how college students are appealing to green consumers. Among the images, there are 3 main narratives: Antihero, Environmental Hero (Ecohero) and Anarchist. The article explores the challenges of the prevailing fragmented, gender and individualistic perceptions of green consumption, and discusses the implications of college students' narratives for policymakers and marketers.

Keywords: college students, green consumption, youth narratives.

Аннотация: «Зеленое потребление» – это оспариваемая концепция, допускающая широкий диапазон трактовок в повседневной дискурсивной практике. В данной статье исследуется, какими образами зеленых потребителей апеллируют студенты колледжей. Среди образов можно выделить 3 основных нарратива: Антигерой, Герой окружающей среды (Экогерой) и Анархист. В статье раскрываются проблемы преобладающих фрагментированных, гендерных и индивидуалистических представлений о зеленом потреблении, обсуждаются последствия нарративов студентов колледжей для политиков и специалистов по маркетингу.

Ключевые слова: студенты колледжей, «зеленое» потребление, нарративы молодежи.

Введение

Производители различных категорий товаров могут внедрять новые технологии и оборудование для сокращения оказываемого отрицательного воздействия на состояние окружающей среды и экологии. Однако все прилагаемые усилия производителей будут сводиться к нулю, если сами потребители не разделяют ценностей «зеленого» потребления. Таким образом, ключевое значение для функционирования рынка имеет потребительский выбор. Сегодня отмечается тенденция, когда покупатели стремятся приобретать те товары и продукты, которые приносят минимальный вред окружающей среде, что в результате оказывает мотивирующее действие на производителей.

Согласно данным Европейской комиссии [1], молодые потребители, то есть студенты колледжей и прочих учебных заведений, имеют сегодня власть и ответственность. Данное политическое утверждение еще раз доказывает, что каждый потребитель, будучи суверенным экономическим агентом, может оказывать воздействие на практики и структуру той или иной потребительской культуры.

Сегодня «зеленое» потребление является актуальным феноменом потребительской культуры практически всех стран мира. В ходе исследований ученые пыта-

лись выявить влияние на «зеленое» потребление таких факторов как личностные характеристики и гендер.

Исследователи из Канады в своей работе говорят о том, что учитывая влияние уровня экологичности продукции на спрос, строится двухэтапная замкнутая цепочка поставок, состоящая из одного производителя и одного розничного продавца. В рамках как децентрализованных, так и централизованных моделей принятия решений глубоко исследуются различия в системе цепочки поставок с точки зрения экономических выгод, защиты окружающей среды и социальных выгод, а также применяется договор о распределении доходов для реализации координации между производителем и розничным продавцом. Результаты исследования канадских ученых показали, что система цепочки поставок в централизованной модели принятия решений более эффективна, чем в децентрализованной модели принятия решений относительно экономических выгод, защиты окружающей среды и социальных льгот, а договор о распределении доходов имеет отличный потенциал для координирования цепочки поставок. Согласно двум моделям принятия решений были сделаны следующие выводы:

1. Уровень экологичности продукции, норма прибыли и прибыль узлового предприятия положительно коррелируют с осведомленностью потребителей об окружающей среде и отрицательно

коррелируют с чувствительностью к цене, а также с параметром затрат зеленых инвестиций.

2. Цена положительно коррелирует с масштабным параметром сбора и обработки.
3. Норма возврата и прибыль узлового предприятия имеют отрицательную корреляцию, и уровень экологичности продукции не имеет значения [2].

Следующее исследование, реализованное исследователями из Испании, демонстрирует необходимость проанализировать переменные, которые формируют потребительский профиль «зеленого» потребителя. Ученые сосредоточились на психографических переменных и, в частности, на особенностях личности. После опроса случайной выборки из 573 человек была разработана теоретическая модель, которая включала в себя шкалу пяти факторов структуры и измерение отношения к окружающей среде, называемое «фактической приверженностью» для измерения личности и экологического поведения соответственно. Было реализовано несколько основных факторных анализов, чтобы проверить эти шкалы, а затем был реализован анализ структурных уравнений. Полученные данные подтверждают наши гипотезы, поскольку они показывают, что личность — это многогранное понятие, которое положительно связано с экологическим поведением. Компании-производители должны сосредоточиться на людях, для которых характерны такие черты характера, как экстраверсия, покладистость и добросовестность, чтобы убедить их требовать свою продукцию [3].

Большая доля современных исследований стремится объяснить систему отношений, которая наблюдается между намерениями, приоритетами, проэкологическими установками и нормами потребителей, разделяющий концепцию «зеленого» потребления [4, 5].

Исследователи уделяют особое внимание контекстуальным факторам, которые оказывают существенное воздействие на отношения между потребительским поведением и уровнем заботы о состоянии экологии, окружающей среды [6, 7, 8, 9].

Таким образом, забота об экологии и концепция «зеленого» потребления как современные культурные феномены являются актуальными предметами изучения и споров [10, 11].

Целью данной работы является определение основных нарративов, которые студенты колледжей используют для конструирования своей идентичности в качестве «зеленых» потребителей. Нарративы были интерпретированы в качестве культурных и языковых образов, которые иллюстрируют культурные ресурсы и дискурсы, а также дискурсивные практики. Одной из задач исследования было отображение и представление «зеленого»

потребления через нарративы студентов колледжей, сформированные на основании культурных дискурсов.

Для выявления нарративов студентов колледжей китайского общества, относительно благополучного, с высоким уровнем образования, были проанализированы эссе учащихся в возрасте от 16 до 20 лет. Студентам предлагалось написать эссе в одном из двух направлений:

1. Потребительская автобиография.
2. Потребление, которое отличается дружественным отношением к состоянию окружающей среды.

В результате было получено 52 эссе по первой теме и 161 – по второй. Данное исследование было сконцентрировано на второй группе. Проведенный контент-анализ эссе позволил выделить главные темы, освещаемые обучающимися:

1. Ресайклинг.
2. Сокращение объемов потребления.
3. Увеличение доли экотоваров.

После первичного контент-анализа был выполнен анализ структуры нарративов: какими отличительными характеристиками они обладают, по каким сюжетным линиям выстраиваются, какие моральные дилеммы они затрагивают.

Сбор и анализ эссе было первым этапом исследования. После этого был проведен ряд дискуссий с фокус-группами из студентов колледжей с той же целью: выявление и определение нарративов «зеленого» потребления.

Таким образом, в ходе реализации исследования использовались следующие методы: литературный обзор, контент-анализ, сравнительный анализ, дедукция и индукция, структурно-функциональный метод, системный подход, формализация, проведение дискуссий с участием фокус-группы, сущностный анализ, обобщение.

Основными материалами стали литературные источники, эссе студентов колледжей и информация, полученная в ходе проведения дискуссий с фокус-группами.

Было выявлено, что нарративы «зеленого» потребления среди студентов колледжей сформированы на основании следующих культурных дискурсов:

1. Индивидуалистический моральный дискурс. Потребитель позиционируется как примерный гражданин, характеризующийся высокой степенью информированности, рациональным поведением (с точки зрения морали).
2. Дискурс духовно ориентированного «зеленого» потребления. Основной в данном случае выступает концепция «voluntary simplicity», то есть добро-

вольной скромности и добровольного отказа от чрезмерного консьюризма.

3. Дискурс контркультурного «зеленого» потребления. В рамках данного дискурса потребитель позиционируется как фанатичный и асоциальный активист, основной задачей которого является защита окружающей среды иногда с применением радикальных форм. К примеру, для него распространённой практикой является культурный «эко-феминизм» или глубинная экология.

Были выявлены следующие нарративы:

1. Антигерой. Приставка «анти» обусловлена отрицанием данной категории потребителей концепции «зеленого» потребления. Такой потребитель не придерживается норм и положений устойчивого развития и консьюризма. Свою позицию он обосновывает отсутствием возможности изменить современную культуру и весь мир в целом силами одного индивида.
2. Экогерой. Это потребитель, который полностью осознает важность «зеленых» практик для эффективного решения имеющихся экологических проблем. Данная категория предпочитает безопасные экопродукты традиционным товарам и продуктам.
3. Анархист. Такой потребитель выражает критическое отношение к консьюризму, при этом он соблюдает основные положения и основополагающие стандарты или принципы «зеленого» потребления.

Остановимся более подробно на каждом из перечисленных нарративов, их отличительных характеристиках.

Антигерой

В целом данный нарратив демонстрирует, что сегодняшние студенты колледжей знакомы с экологическими проблемами и имеют представление о вариантах их решения. Однако каждый отдельный индивид считает, что не в силах изменить текущее положение дел только в рамках собственных возможностей. Это ведет к тому, что каждый отдельный индивид решает не отказывать себе в удовольствии потребления.

Поколение сегодняшних студентов колледжей выросло в условиях выявленных и четко обозначенных экологических проблем. Общество, в котором они росли и воспитывались, подталкивало население увеличивать объем индивидуального потребления, навязывая широкий спектр материальных ценностей (не всегда оправданных и действительно нужных тому или иному индивиду). Параллельно с этим в обществе транслировались идеи необходимости принятия особых мер для нормализации экологической ситуации и улучшения те-

кущего состояния окружающей среды. В результате, молодежь, относящаяся к категории «антигероев» знакома с концепцией «зеленого» потребления, ее нормами и основами, хотя сами они их не разделяют и не придерживаются. Главной целью антигероев является ведение максимально комфортной жизни, в какой-то мере «гедонистической», которая противоречит привычным идеалам «зеленого» потребления.

Экогерой

Это молодые потребители, которые полностью разделяют, поддерживают и внедряют в свою жизнь нормы и стандарты концепции «зеленого» консьюризма. Для них это не является радикальной мерой, это выбор, который осознанно совершается каждый день. Такие потребители росли и воспитывались в условиях, когда распространенной практикой являлись:

1. Сдача упаковок и бытовых отходов для дальнейшей переработки.
2. Потребление продукции, которая отвечает требованиям дружественного отношения к окружающей среде.
3. Разделение мусора и так далее.

Эти и другие меры были распространены в среде, где росли нынешние студенты колледжей, поэтому они привыкли к ней и внедрили полезные, с экологической точки зрения, привычки в свою модель поведения.

В большинстве случаев проявления приверженности «зеленому потреблению» выражается посредством обдуманного предпочтения потребителей, когда выбор отдается натуральным, органически чистым продуктам, 100% экологичным. Вторым основным проявлением является управление домашними отходами, их переработка и/или сортировка.

Анархист

Данный потребитель является оппонентом для двух описанных выше нарративов. Он противится как «анти-зеленой» концепции и увеличенному индивидуальному консьюризму, так и концепции «зеленого» консьюризма. Приверженцы данного вектора считают, что сегодня крайне трудно произвести стопроцентно экологичный продукт, а также крайне сложно проверить, насколько продукт в реальности соответствует заявленной экологичности.

Основными характеристиками потребителя данного нарратива является критическое отношение ко всем представленным продуктам и товаров, выбор основывается на рациональном сопоставлении состава, стоимости, получаемых преимуществ и прочих свойств; трезвая и субъективная оценка.

Заключение

Выполненное исследование позволяет сделать следующий вывод: индивидуалистичное понимание «зеленого» потребления в рамках фрагментированного изучения нарративов студентов колледжей позволяет более глубоко изучить ситуацию.

Общество должно модернизировать свои моралистические взгляды, в том числе менять позиционирование и отношение к таким востребованным молодежью товарам как модная одежда, гаджеты, фаст-фуд. В противном случае можно наблюдать реакцию защиты.

Вместо того, чтобы публиковать материалы о необходимости перевода тех или иных областей в русло «зеленого» потребления, более эффективно выделить и сконцентрировать усилия на ряде конкретных приоритетов и векторов внутри данной концепции.

Проведенное исследование демонстрирует необходимость студентов колледжей чувствовать значимость их действий. Это диктует необходимость вовлечения молодежи в поиск, разработку и реализацию мер, направленных на развитие «зеленого» консьюризма.

Для повышения эффективности «зеленого» дискурса

и концепции в целом, необходимо признать важность социальной природы и потребительского поведения. Для реализации поставленной цели могут потребоваться скоординированные действия коллективов потребителей и изменение ориентации программ маркетинга со стороны поставщиков и производителей товаров, которые относятся к категории «зеленых».

Нельзя недооценивать роль и участие государственного сектора, который должен оказывать меры, направленные на поддержку концепции посредством разработки и внедрения регуляционных, структурных и экономических инструментов.

Продвижение принципов концепции «зеленого» потребления должно осуществляться параллельно с конкретными изменениями в образе жизни, экономических действиях и целенаправленной выстроенной политике, которые в совокупности приведут к системным культурным изменениям.

Исследование осуществлено при поддержке Проекта специального фонда Хэйхэского университета 2019 г., направленного на основные научно-исследовательские расходы вузов провинции Хэйлуцзян: «Исследование по потребительской концепции студентов с точки зрения явления онлайн-займов» (номер проекта: 2019-KYYWF-0469)

ЛИТЕРАТУРА

1. Garner R. Environmental politics. Britain, Europe and the global environment // *Contemporary Political Studies* (2nd edn). — L.: MacMillan Press Ltd., 2000.
2. Laroche M., Bergeron J., Barbaro-Forleo G. Targeting consumers who are willing to pay more for environmentally friendly products // *Journal of Consumer Marketing*. 2001. Vol. 18. № 6. — P. 503 – 520.
3. Fraj E, Martinez E. Influence of personality on ecological consumer behavior // *Journal of Consumer Behaviour*. 2006. Vol. 5. № 6. — P. 167 – 181.
4. Bamberg S., Möser G. Twenty years after Hines, Hungerford and Tomera: A new metaanalysis of psychosocial determinants of proenvironmental behavior // *Journal of Environmental Psychology*. 2006. Vol. 27. № 1. — P. 14 – 25.
5. Stern P.C. New environmental theories: toward a coherent theory of environmentally significant behavior // *Journal of Social Issues*. 2000. Vol. 56. № 3. — P. 407 – 424.
6. Bhate S. One world, one environment, one vision: Are we close to achieving this? An exploratory study of consumer environmental behavior across three countries // *Journal of Consumer Behaviour*. 2002. Vol. 2. № 2. — P. 169 – 184.
7. Thøgersen J. How may consumer policy empower consumers for sustainable lifestyles? // *Journal of Consumer Policy*. 2005. Vol. 28. № 2. — P. 143 – 177.
8. Wagner-Tsukamoto S., Tadjewski M. Cognitive anthropology and the problem-solving behavior of green consumers // *Journal of Consumer Behaviour*. 2006. Vol. 5. № 3. — P. 235 – 244.
9. Gronhoj A. Communication about consumption: A family process perspective on green consumer practices // *Journal of Consumer Behaviour*. 2006. Vol. 5. № 6. — P. 491 – 503.
10. Moisaner J. Motivational complexity of green consumerism // *International Journal of Consumer Studies*. 2007. Vol. 30. № 4. — P. 404 – 409.
11. Peattie K., Crane A. Green marketing: Legend, myth, farce or prophesy? // *Qualitative Market Research: An Interdisciplinary Journal*. 2005. Vol. 8. № 4. — P. 357 – 370.

© Лю Чжэньтао (714913879@qq.com), Бай Юньтао, Сюй Бин.

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

SPECIFIC FEATURES OF APPLICATION OF BANKRUPTCY PREDICTION MODELS IN MODERN CONDITIONS

E. Noeva

Summary: Ensuring the stable functioning of any organization involves diagnosing its financial condition and bankruptcy probability estimate. The results of diagnostics of financial indicators of a large regional airline, performed using various models, presented in this work, confirm that the existing methods do not provide forecasting reliability. The choice of a model that includes a particular set of factors for analysis can directly affect the result, and the data obtained can be interpreted in the interests of companies. Thus, it is necessary to develop an effective universal bankruptcy prediction model, adapted for Russian organizations and enterprises.

Keywords: financial condition diagnostics, bankruptcy prediction models, regional airline, factors, forecasting reliability.

Ноева Елена Евгеньевна

*Старший преподаватель, ФГАОУ ВО Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, г. Якутск
noevga@mail.ru*

Аннотация: Обеспечение стабильного функционирования организации подразумевает проведение диагностики ее финансового состояния и оценки вероятности банкротства. Результаты диагностики показателей отчетности крупной региональной авиакомпании, выполненной с использованием различных моделей, представленные в данной работе, подтверждают, что существующие методики не обеспечивают достоверности прогнозирования. Выбор модели, включающей тот или иной набор факторов для анализа, может непосредственно влиять на результат, а полученные данные трактоваться в интересах компаний. Необходима разработка эффективной универсальной модели прогнозирования банкротства, адаптированной для организаций и предприятий РФ.

Ключевые слова: диагностика финансового состояния, модели прогнозирования банкротства, региональная авиакомпания, факторы, достоверность прогнозирования.

Любая организация, осуществляющая хозяйственную деятельность, чтобы избежать проблем, способных спровоцировать острый кризис неплатежеспособности и возможное в дальнейшем банкротство, вынуждена тщательно следить за изменениями целого ряда показателей: рентабельности, ликвидности, оборачиваемости активов, финансовой устойчивости и т.п. В связи с этим, особую актуальность в сегодняшних условиях приобретает необходимость своевременного выявления признаков финансовой несостоятельности организации и своевременное их устранение. Однако, общепризнанные методики диагностики вероятности наступления банкротства имеют определенные недостатки, а результаты их применения не отражают или отражают не в полной мере реальную финансовую ситуацию компании.

АО Авиакомпания «Полярные авиалинии» – ключевой внутренний перевозчик Республики Саха (Якутия) – региона с самой обширной маршрутной сетью в стране по местным воздушным перевозкам. География полетов включает 192 маршрута и охватывает 80% территории РС(Я). Маршрутная сеть авиакомпании охватывает 24 из 34 районов республики по 192 направлениям (21 регулярный межрайонный и 171 внутрирайонный маршруты) [6]. Среднее расстояние полетов по межрайонным перевозкам составляет почти 1,7 тыс. км, внутри районов – 422 км. Доля авиакомпании в общем объеме пасса-

жироперевозок по межрайонным маршрутам составляет 70%, по внутрирайонным – 98,6%.

Авиакомпания также выполняет грузовые перевозки и различные виды авиационных работ для нужд отраслей экономики, дежурства на случаи стихийных бедствий или поисково-спасательных операций, выполнение экстренных санитарных рейсов, экскурсионные и чартерные рейсы [2]. Таким образом, АО Авиакомпания «Полярные авиалинии» является не только основным внутрирегиональным перевозчиком самого крупного субъекта РФ, но и организацией, выполняющей задачи государственного значения. До 2010 г. авиакомпания представляла собой государственное унитарное предприятие, затем была реорганизована в открытое акционерное общество, ее учредителем и единственным акционером стало Министерство имущественных и земельных отношений РС(Я). С 2016 г. все акции компании, кроме одной, принадлежат АО «Авиакомпания Якутия». АО Авиакомпания «Полярные авиалинии» пользуется государственной поддержкой, получает субсидии, выполняет государственные заказы. Специфика деятельности отражается на финансовых результатах компании, при этом она является коммерческой организацией - акционерным обществом, входит в список крупнейших налогоплательщиков РС(Я).

Для более детального изучения деятельности АО

Таблица 1

Изменение финансовых результатов АО АК «Полярные авиалинии» в 2017-2019 гг.

Показатели	Значение за год, тыс. руб.			Изменение значений к 2019 г.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение, тыс. руб.	Темп прироста, %
Выручка	3110216	3321922	3528147	417 931	13,44
Себестоимость	3351548	3726081	3844970	493 422	14,72
Валовая прибыль/ убыток	-241 332	-404 159	-316 823	75 491	31,28
Прочие доходы	673 189	866 328	537 523	-135 666	-20,15
Прочие расходы	375 662	386 671	147 959	-227 703	-60,61
Прибыль до налогообложения	31 619	45 103	40 334	8 715	27,56
Чистая прибыль	9 456	19 517	19 953	10 497	111,01

Источник: составлено автором на основе данных финансовой (бухгалтерской) отчетности АО АК «Полярные авиалинии» [6]

Авиакомпания «Полярные авиалинии», как коммерческой организации, представлен анализ основных экономических и финансовых показателей, рассчитанных по данным отчетности авиакомпании [6]. Динамика основных финансовых показателей деятельности авиакомпании отражена в таблице 1.

Согласно данным, представленным в таблице 1, выручка авиакомпании, несмотря на положительную динамику, не покрывает себестоимости ее услуг, и убытки от деятельности организации только растут. В себестоимости продаж наибольший удельный вес имеют заработная плата (23%), авиа ГСМ (19%), аэропортовые расходы (16%). Основная часть доходов компании формируется за счет межрайонных перевозок (37%) и авиационных работ для нужд различных отраслей экономики (54%). Субсидии на авиаперевозки, полученные АО АК «Полярные авиалинии» в 2019 г., составили более 310 млн. рублей [6].

Авиакомпания в 2019 г. имела дебиторскую задолженность более 500 млн. рублей, основная часть которой – это задолженность покупателей и заказчиков (более всего Республиканский центр медицины катастроф). Получено кредитов и займов на сумму 565 млн. рублей. Несмотря на убытки, АО АК «Полярные авиалинии» по итогам каждого года рассматриваемого периода демонстрирует положительный финансовый результат, при этом объем чистой прибыли, хоть и небольшой, увеличился почти в два раза за исследуемый период [6].

АО Авиакомпания «Полярные авиалинии» - безусловно, социально значимое предприятие для Республики Саха (Якутия), но его финансовое состояние неоднозначно, поэтому целесообразным представляется проведение диагностики с целью определения дальнейших перспектив.

В современной экономической практике предлага-

ется большое количество различных зарубежных и российских методик и способов прогнозирования изменения финансовых показателей, включая методики оценки вероятного наступления финансовой несостоятельности (банкротства).

К наиболее известным зарубежным методикам оценки вероятности банкротства относят модели: Э. Альтмана, У. Бивера, Р. Лиса, Р. Таффлера, Г. Тишоу, Дж. Фулмера. Следует отметить, что зарубежные модели не всегда подходят для российских предприятий и организаций, так как и бухгалтерская отчетность, и условия функционирования отечественных хозяйствующих субъектов отличаются от иностранных [3, с.94]. Поэтому прогноз, выполненный для российских организаций с использованием зарубежных моделей, зачастую не позволяет получить верное представление об их финансовом состоянии и принять правильное решение.

Среди зарубежных методик наибольшую популярность в сфере корпоративной финансовой диагностики получили научные труды Э. Альтмана. Известны его модели, основанные на двух, пяти и семи факторах, модель Альтмана для развивающихся рынков и модель Альтмана-Сабато. Четырехфакторная Z-модель была предложена Альтманом в 1993 году для производственных и непромышленных компаний, причем эффект отрасли в данной модели был намерено упразднен путем исключения из расчетов показателя оборачиваемости активов. В отличие от предыдущих дискриминантных моделей, ориентированных на промышленные предприятия, предполагалось, что четырехфакторную модель можно будет использовать для оценки вероятности банкротства в разных отраслях [5, с.40].

Версия скоринговой модели Альтмана, разработанная для формирующихся рынков, включая Россию, получила название «Модель скоринга развивающихся рынков» (Emerging Market Scoring, EM Z-score). Формула

модели EMS отличается от четырехфакторной модели для развитых рынков только добавлением константы, равной 3,25:

$$Z = 6,56 * K_1 + 3,26 * K_2 + 6,72 * K_3 + 1,05 * K_4 + 3,25 \quad (1)$$

H-модель Дж. Фулмера (H-score, H-factor, Fulmer score) была разработана путем обработки и сравнения информации о 60-ти компаниях, половина из которых в итоге обанкротилась, а другая половина продолжила нормально функционировать. Первоначальный вариант модели включал 40 показателей, окончательный базируется на использовании девяти:

$$H = 5,528 * K_1 + 0,212 * K_2 + 0,073 * K_3 + 1,270 * K_4 + 0,120 * K_5 + 2,335 * K_6 + 0,575 * K_7 + 1,083 * K_8 + 0,894 * K_9 - 6,075 \quad (2)$$

Критическая величина итогового показателя H равна 0. Если значение показателя меньше нуля, значит, предприятие можно считать потенциальным банкротом, в противном случае – положение организации стабильное. Наступление неплатежеспособности неизбежно при $H < 0$. Объявленная автором точность модели составляет 98% при прогнозном интервале в один год и 81% при прогнозном периоде больше одного года.

Одной из наиболее признанных отечественных моделей, созданных для оценки вероятности наступления банкротства, является R-модель, разработанная в Иркутской государственной экономической академии (модель ИГЭА) [3, с.99]. Данная модель, по замыслу авторов, должна была обеспечить более высокую точность прогноза банкротства предприятия, так как в некоторых аспектах лишена недостатков, присущих иностранным разработкам.

Формула расчета модели ИГЭА имеет вид:

$$R = 8,38 * K_1 + K_2 + 0,054 * K_3 + 0,63 * K_4 \quad (3)$$

Таким образом, методика анализа финансового состояния у разных авторов в итоге сводится к расчету групп показателей (коэффициентов) на основе данных финансовой (бухгалтерской) отчетности организации.

Результаты диагностики, выполненной по двум четырехфакторным моделям Э. Альтмана, модели Дж. Фулмера и модели ИГЭА, представлены в таблице 2.

Согласно результатам диагностики, выполненной по методике Альтмана для формирующихся рынков, в

Таблица 2

Показатели вероятности наступления банкротства АО АК «Полярные авиалинии»

Модель	Рекомендуемое значение показателя	Фактическое значение показателя в рассматриваемом периоде		
		2017 г.	2018 г.	2019 г.
Модель скоринга развивающихся рынков Э. Альтмана / Z-модель Альтмана для производственных и непроизводственных компаний	Значение $Z > 2,60$ – вероятность банкротства незначительна, компания финансово устойчива	5,85 / 2,6	4,78 / 1,53	5,17 / 1,92
	Значение $Z > 1,1$, но меньше 2,6 – интервал соответствует зоне неопределенности			
	Значение $Z < 1,1$ – ситуация критична, высока доля вероятности банкротства предприятия в ближайшей перспективе			
Модель Дж. Фулмера	При значении $H < 0$ наступление неплатежеспособности фирмы в течение года практически неизбежно	-0,96	-0,78	-0,87
Модель ИГЭА	Значение R меньше 0 – вероятность банкротства максимальная (90% - 100%)	1,42	1,53	1,09
	Значение R 0 – 0,18 – вероятность банкротства высокая (60% - 80%)			
	Значение R 0,18 – 0,32 – вероятность банкротства средняя (35% - 50%)			
	Значение R 0,32 – 0,42 – вероятность банкротства низкая (15% - 20%)			
	Значение R больше 0,42 – вероятность банкротства минимальная (до 10%).			

Источник: составлено автором на основе данных финансовой (бухгалтерской) отчетности АО АК «Полярные авиалинии» [6]

анализируемом периоде АО Авиакомпания «Полярные авиалинии» сохранила финансовую устойчивость, так как значения $Z > 2,6$. Однако, если проанализировать ситуацию, используя формулу четырехфакторной модели без применения константы 3,25, то значения Z в течение всего рассматриваемого периода будут находиться в интервале, соответствующем зоне неопределенности. Учитывая финансовые результаты авиакомпании, именно такие показатели в большей степени соответствуют реальности.

Значения показателя R в рассматриваемом периоде превышали 0,42. Соответственно, результаты диагностики, выполненной по модели ИГЭА, свидетельствуют, что авиакомпания сохраняет финансовую устойчивость, несмотря на существенное снижение данного показателя в 2019 году.

Однако, показатель, рассчитанный по методике Фулмера, выходит за рамки допустимого значения. АО Авиакомпания «Полярные авиалинии» сохраняет отрицательный показатель H на протяжении всего рассматриваемого трехлетнего периода, хотя ей следовало обанкротиться еще в течение первого года. Это не значит, что методика Фулмера имеет недостатки. Напротив, эта модель учитывает большее количество показателей и отражает положение компании, как коммерческой организации, точнее остальных, что в целом подтверждает динамика финансовых результатов организации (таблица 1). Себестоимость услуг авиакомпании выше выручки, организация имеет высокую дебиторскую и кредиторскую задолженность, однако, при этом сохраняет платежеспособность, даже получает минимальную прибыль, что происходит, благодаря государственной поддержке и периодическому наращиванию кредиторской задолженности.

Согласно представленным в данной работе результатам анализа, выполненного с использованием различных методик, получается следующее. По модели ИГЭА авиакомпания может быть признана финансово устойчивой с минимальной вероятностью банкротства, при этом она является абсолютно устойчивой по модели Альтмана для развивающихся рынков (ну или находится в зоне неопределенности по модели Альтмана для непроизводственных компаний), а по модели Фулмера вообще практически неизбежно обанкротится в течение года, максимум двух. Причем, при определенных условиях, реализоваться может любой сценарий из перечисленных.

Стоит отметить, что множество разнообразных методик диагностики платежеспособности организаций, использующих для анализа различные комбинации факторов и поправочных коэффициентов, позволяют получать результаты, которые сильно разнятся, таким образом,

выбор методики может непосредственно определять желаемый результат. Данный конкретный пример, как и ранее опубликованные исследования других авторов [1, с.76], [4, с.251], [7, с.81], подтверждает противоречивость количественных результатов расчета оценок вероятности банкротства, полученных с помощью существующих моделей, и сделанных на их основе соответствующих выводов.

Среди зарубежных методик научные труды Э. Альтмана получили наибольшую популярность в сфере прогнозирования потенциального банкротства. Однако, в недавно опубликованной работе Дж.Б. Хитона [8, с.32], где представлены результаты более 25 тысяч наблюдений за фирмами в течение двух лет, было доказано, что прогнозы, полученные с помощью модели Альтмана, в большинстве случаев не реализуются, поскольку она не включает в себя такие факторы, как доходность, отношение обязательств к рыночной стоимости активов, стоимость акций компании и т.п. Несмотря на то, что Хитон рассматривал компании с негативными, с позитивными прогнозами и компании из зоны неопределенности (grey zone), банкротились компании из всех трех групп, равно как и сохраняли платежеспособность те, которым прогноз предрекал банкротство [8, с.33].

В случае, рассмотренном в данной работе, согласно модели Альтмана (даже без корректирующего числа для формирующихся рынков), положение АО АК «Полярные авиалинии» совсем не критично, банкротство в ближайшей перспективе не угрожает. Однако, сложно считать финансово устойчивой компанию, у которой из года в год вместо прибыли от продаж формируется убыток, и которая существует за счет финансовых вливаний извне.

Как показало исследование, результаты использования общепринятых методик оценки вероятности банкротства не дают достоверного результата, поскольку в них не учитываются многие аспекты, в частности:

- отраслевая специфика деятельности предприятий;
- анализ не только данных бухгалтерской отчетности, но и текущей рыночной ситуации (хотя в РФ мало развит финансовый рынок, поэтому и применяются в основном балансовые модели [4, с.245]);
- определение степени финансовой самостоятельности организации, ее конкурентоспособности на рынке, зависимости от государственной поддержки.

Совершенствование методики оценки вероятности банкротства подразумевает создание модели, которая позволила бы своевременно и достоверно, а, главное, однозначно трактовать результаты анализа финансового состояния российских организаций и предпри-

ятий. Однако, пока такая модель не создана, так как выборка для формирования статистической базы и проверки точности модели прогнозирования требует длительных наблюдений в условиях именно российских реалий. Например, Альтман создавал свою первую модель 19 лет. Пока что значительные ограничения, отсутствующие в зарубежной практике, а

именно: особенности переходной экономики, формирующегося рынка и вообще условия ведения бизнеса в РФ, как и проблемы, связанные с предоставлением и сбором статистических данных, препятствовали созданию адаптированной для России достаточно эффективной универсальной модели прогнозирования банкротства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бехтина О.Е. Современные проблемы прогнозирования банкротства предприятий. // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2017. Т.1. №1. С. 75-81.
2. Деловой авиационный портал: [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ato.ru> (дата обращения 15.10.2020).
3. Еримизина М.И., Еримизина Е.Н. Методические основы оценки вероятности банкротства. // Символ науки: международный научный журнал. 2017. Т.1. №4. С. 94-100.
4. Казаков А.В., Кольшкин А.В. Разработка моделей прогнозирования банкротства в современных российских условиях. // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2018. Т. 34. №2. С. 241-266.
5. Львова Н.А. Финансовая диагностика российских предприятий с применением модели Альтмана для развитых и формирующихся рынков. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. №7(241). С. 37-45.
6. Официальный сайт АО АК «Полярные авиалинии»: [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://e-disclosure.ru> (дата обращения 17.10.2020).
7. Уродовских В.Н., Обухова А.А. О корректности использования некоторых иностранных моделей оценки вероятности банкротства для отечественных предприятий. // Социально-экономические явления и процессы. 2015. Т.10. №1. С. 81-89.
8. Heaton J.B. The Altman Z-Score Does Not Predict Bankruptcy// AIRA Journal. - Vol. 33 No. 3. 2020. P. 32-34.

© Ноева Елена Евгеньевна (noevga@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

THE DEVELOPMENT OF THE
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC
MECHANISM FOR THE FUNCTIONING
OF HIGH-TECH ENTERPRISES IN
THE IMPLEMENTATION OF DIGITAL
TECHNOLOGIES

O. Osipenkova
A. Izmailov
I. Bagdasarova
Z. Abdullaeva
N. Kharchenko

Summary: The current stage of development of the organizational and economic mechanism for the functioning of high-tech enterprises is characterized by the active introduction of information technologies. The military-industrial complex is no exception. Most often, the development of information and communication technologies is becoming relevant, allowing to establish interaction between the state, enterprises and direct consumers of products in order to comprehensively take into account the needs and interests.

Keywords: high-tech enterprises, information, digital technologies, military-industrial complex.

Введение

Развитие информационного государства в России является одним из ключевых направлений современной российской политики [1]. В современных условиях цифровые технологии приобретают большое значение как для оптимизации управленческих процессов, так и для реализации хозяйственных функций и задач.

Осипенкова Ольга Юрьевна
Д.э.н., профессор, Военный университет Министерства
Обороны РФ, г. Москва
osipenalex@rambler.ru

Измайлов Антон Зелимханович
К.филол.н., доцент, Московский Авиационный
Университет (национальный исследовательский
университет), г. Москва
arolan705@yandex.ru

Багдасарова Илона Юрьевна
старший преподаватель, Московский физико-
технический институт
(национальный исследовательский университет)
artameli@mail.ru

Абдуллаева Зульфия Рагим Кызы
старший преподаватель, Национальный
исследовательский технологический университет
«Московский Институт стали и сплавов»
zulya_ru@mail.ru

Харченко Николай Леонидович,
старший преподаватель, ГАОУ ВО «Московский
государственный институт физической культуры,
спорта и туризма имени Ю.А. Сенкевича»
m-rh@mail.ru

Аннотация: Современный этап развития организационно-экономического механизма функционирования высокотехнологичных предприятий характеризуется активным внедрением информационных технологий. Оборонно-промышленный комплекс не является исключением. Чаще всего актуальным становится развитие информационно-коммуникационных технологий, позволяющих наладить взаимодействие государства, предприятия и непосредственных потребителей продукции с целью всестороннего учета потребностей и интересов.

Ключевые слова: высокотехнологичные предприятия, информация, цифровые технологии, оборонно-промышленный комплекс.

Внедрение цифровых технологий в процессе развития организационно-экономического механизма функционирования высокотехнологичных предприятий предусматривает совершенствование самых различных направлений деятельности, в т.ч. и по созданию и развитию информационных систем и внедрения цифровых технологий.

Стремительное и повсеместное внедрение цифро-

вых технологий обладает особой теоретической основой, заключающейся в положениях современной технократической концепции. Технократическая концепция современного периода предполагает не только использование результатов научного труда в управлении предприятием, обществом или государством, но и внедрение качественно новых механизмов управления - инновации, компьютерные технологии, автоматизированные системы.

Российская действительность также характеризует-ся стремительным развитием инноваций и цифровых технологий в системе управления на уровне компаний, регионов, страны. Реализуются направления развития информационно-аналитических технологий в управлении, внедрения электронной формы взаимодействия со всеми субъектами [2, с. 13].

Несомненно, многие из внедряемых инноваций в сфере управления высокотехнологичными предприятиями характеризуются значительными проблемами организационного, материального, финансового, нормативно-правового характера, что характеризует технократическую концепцию как сложнейшую форму организации высокотехнологичного производства. Технократическая концепция в современном ее воплощении предполагает активное внедрение инноваций, компьютерных технологий, результатов научных исследований во все сферы деятельности компаний.

Преимуществом такого внедрения следует считать оптимизацию управленческих процессов, снижение издержек на формальные или рутинные процедуры, сокращение пространственных и информационных барьеров, автоматизация простейших и элементарных процессов и процедур. Среди недостатков справедливо отметить такие проблемы, как высокие затраты на научные исследования в сфере цифровых технологий и их внедрение в практику управления высокотехнологичными предприятиями.

Вместе с тем развитие цифровых технологий в различных сферах деятельности компаний оборонно-промышленного комплекса связано с информационным менеджментом. Суть информационного менеджмента заключается в повышении эффективности управления посредством использования цифровых, информационных систем и технологий. Важность цифровых технологий связана, прежде всего, с необходимостью принятия эффективных решений в сфере повышения эффективности организационно-экономического механизма функционирования предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Цифровизация оборонно-промышленного комплекса преследует цели поддержки деятельности разнообразных служб высокотехнологичного предприятия и

развития системы коммуникаций как внутри, так и со внешней средой.

Также развитие цифровых технологий в сфере ОПК следует рассматривать в контексте совершенствования системы учета и контроля. Здесь речь идет о создании подсистем технической инвентаризации и учета технического состояния фондов, а также об оформлении отчетов о состоянии финансовой и экономической сферы работы предприятия.

Актуальность рассматриваемой темы объясняется в первую очередь объективной необходимостью активного развития цифровых технологий и повсеместной цифровизации всех отраслей национальной экономики и в первую очередь предприятий ОПК. Цифровые технологии уже достаточно давно и практически по всем направлениям затрагивают все сферы жизни. В общем понимании цифровая инфраструктура (цифровые технологии) представляет собой дискретную систему, основанную на методах кодирования и последующей передачи информации, позволяющую сгенерировать наиболее оптимальный алгоритм решения самых разнообразных задач в максимально сжатые временные сроки.

Объект исследования – организационно-экономический механизм функционирования высокотехнологичных предприятий.

Предмет исследования – процессы цифровизации как средство повышения эффективности работы предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Цель исследования – систематизация основных тенденций в сфере цифровизации экономики и формирование направлений повышения эффективности функционирования предприятий ОПК на основе цифровизации энергетической сферы.

Основная часть

Информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) играют важную роль в экономике. Развитие автоматизации и ИКТ позволяют справляться с изменениями в ОПК и внешнеэкономических взаимодействиях. По этой причине ИКТ и цифровые технологии, как правило, могут рассматриваться в качестве ключевого фактора, способствующего развитию сотрудничества производителей и потребителей продукции ОПК в направлении создания более гибких систем и вспомогательных услуг. Они также представляют собой вызов их текущим ролям и обязанностям вместе с соответствующими бизнес-моделями, которые могут стать препятствием в процессе перехода.

Цифровизация ОПК ставит перед предприятиями от-

расли как проблемы, так и возможности, чья текущая бизнес-модель, основанная главным образом на активах, ставится под сомнение. В связи с этим предприятия ВПК должны скорректировать существующую практику и использовать бизнес-модели для быстрого появления цифровых технологий в высокотехнологичном секторе.

В нашей стране по-настоящему переломным периодом, когда о цифровых технологиях заговорили в открытую и на самых высоких уровнях, можно считать 2017 год. Именно тогда более трех лет назад на законодательном уровне была принята национальная программа развития цифровой экономики. Вопрос утверждения государственной программы назрел достаточно давно, т.к. согласно данным «Экономики Рунета», вклад высоких технологий (в т.ч. мобильных) в экономическое развитие страны составляет немногим более 5% ВВП, т.е. намного ниже аналогичного показателя развитых зарубежных государств [2].

Учитывая изложенное, цифровизация должна охватывать все направления и сферы мировой экономики, экономики каждой отдельно взятой страны, всех отраслей национального хозяйства, а также каждого отдельно взятого хозяйствующего субъекта, если речь идет о таком национально значимом секторе народного хозяйства, как оборонно-промышленный комплекс. Причем такое проникновение необходимо по четко выбранным направлениям и с учетом национальных и отраслевых особенностей.

К драйверам поступательного роста цифровой экономики относятся четыре типа технологий, которые спо-

собны оказать на экономическое развитие ОПК наиболее интенсивное влияние (рис. 1).

Таким образом, цифровизация способствует техническому развитию предприятий ОПК, активно развивает самые современные технологии, делает сектор более конкурентоспособным, а значит - способствует повышению уровня национальной безопасности.

Учитывая значительное количество объектов ОПК, необходимо четко понимать, что развитие цифровых технологий в высокотехнологический сектор подразумевает активное привлечение и вливание инвестиций в инфраструктуру, оборудование, персонал.

Необходимость внедрения цифровых технологий в ОПК объясняется ранее обозначенным фактором, отличающим военно-промышленную отрасль Российской Федерации от других странах. Это огромная территория, а, значит, максимальный разброс и удаленность отдельно взятого элемента комплекса от центра.

Для обеспечения эффективного функционирования всей системы в целом необходимо налаживания каналов информационного обмена и наличие мощной системы дистанционного контроля, как раз и заключающееся в использовании искусственного интеллекта, цифровых технологий, автоматизации и роботизации.

Искусственный интеллект - это разработка интеллектуальных систем и агентов, способных извлекать уроки из обстоятельств и самостоятельно решать проблемы. Успешные достижения в науке о данных привлекли

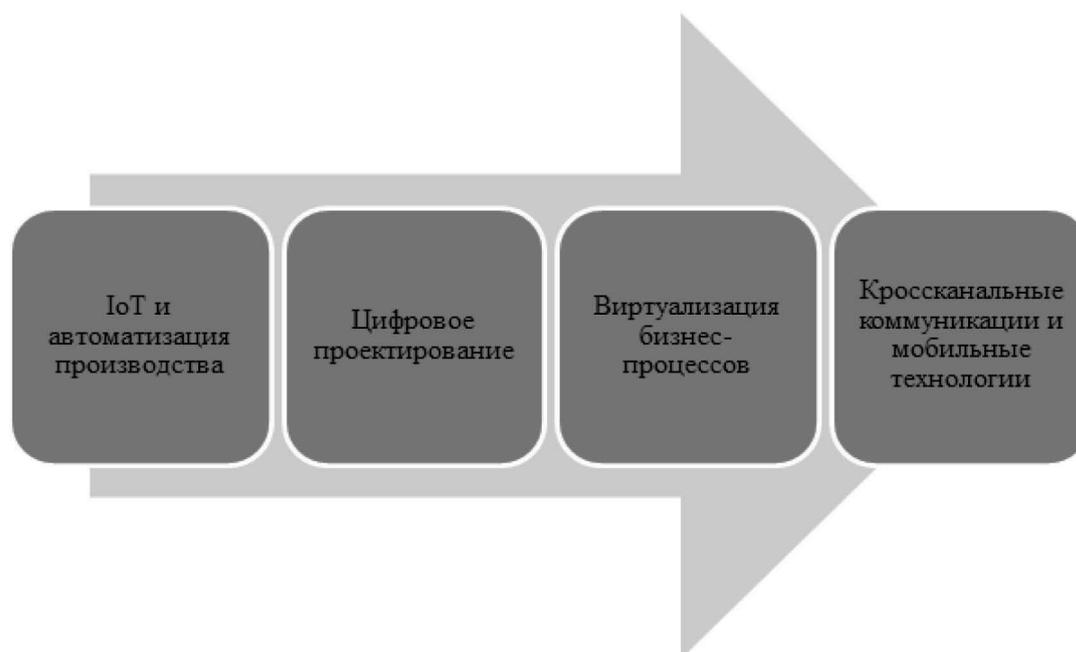


Рис. 1. Драйверы современной цифровой технологизации

внимание общественности ко многим продвинутым алгоритмам, таким как Deep Learning (DL) и Reinforcement Learning (RL), которые делают прорыв в технологиях автопилота, распознавании изображений, обработке естественного языка, промышленных роботах и т.д. Это также дает многообещающую возможность для преобразования традиционной системы управления в интеллектуальную.

Возможности искусственного интеллекта (ИИ) использовались или могут быть использованы в будущем для предприятий ОПК, включая техническое обслуживание на основе мониторинга качества конечного изделия, прогнозирования применения новых источников энергии, профилирование спроса, нетехническое обнаружение потерь, реагирование на динамику спроса, анализ стабильности производственного процесса, защиту мощности и т.д. [3]

Влияние ИИ на сектор ОПК трудно измерить, потому что ИИ все еще находится в активной разработке и пока не имеет достаточного распространения. Тем не менее, некоторые последние тенденции могут помочь оценить его будущее воздействие. ИИ - это вычислительный процесс, для которого требуются микросхемы, память, сети, охлаждение, инфраструктура и т.д., требующие затрат энергии.

Воздействие ИИ на предприятия ОПК будет значительным из-за широкого признания технологий и конкуренции, если не будут разработаны смягчающие факторы, такие как энергосберегающие микропроцессоры, улучшенная инфраструктура и использование альтернативных материалов и энергии.

Алгоритмы ИИ являются важным компонентом оптимизации инфраструктуры центра обработки данных для снижения себестоимости продукции. Например, алгоритм искусственного интеллекта DeepMind позволил сократить потребление энергии на 40% при охлаждении центров обработки данных Google.

Технологические гиганты США все больше применяют цифровые технологии. Среди мировых компаний в области высокотехнологичного производства наблюдается тенденция инвестировать в проекты в области цифровых технологий [3]. Краткосрочные прогнозы цифровых технологий на будущее:

1. Вычислительная мощность ИИ резко возрастет. Широкое распространение ИИ может потенциально увеличить спрос на высокоточное оборудование и повлиять на высокотехнологические рынки.
2. Будущая инфраструктура ИИ и ИКТ, особенно микросхемы, будет очень энергоэффективной и, как правило, будет работать на возобновляемых источниках энергии.

На текущий момент поступательное инновационное развитие предприятий ОПК должно быть основано на объединении сетевой инфраструктуры и ее информационного направления в рамках сетевых узлов - цифровых подстанциях (ЦПС).

Цифровая подстанция (ЦПС) представляет собой элемент активно-адаптивной (интеллектуальной) электросети с развитой системой управления, защиты и постоянного мониторинга, передающая информационные потоки в цифровом формате.

Технология ЦПС позволяет в значительной мере снизить уровень расходов предприятий ОПК, увеличить число безопасных каналов передачи информации, снизить операционные издержки, не снижая качество, скорость передачи информации. Данная технология позволяет снизить количество типовых ошибок при строительстве объектов, увеличить возможность их тиражирования, что приведет к увеличению территории и объема охвата территорий для повсеместного обеспечения системой оперативного обмена информацией самых отдаленных уголков территории РФ.

Все информационные составляющие ЦПС являются исключительно цифровыми и создают единое ядро процесса. Помимо ЦПС, на наш взгляд, весьма перспективными с позиции научной новизны также является внедрение беспилотников, обеспечивающих мониторинг безопасности объектов ОПК. Эти коптеры в полностью автоматическом режиме будут оснащены передающей камерой, способной моментально осуществлять трансляцию сигналов о зафиксированных неполадках на объектах оборонного комплекса.

Внедрение цифровых технологий в производственную деятельность высокотехнологических предприятий имеет много положительных моментов. Так, в рамках режима опытно-промышленной эксплуатации «цифровой станции» можно осуществить перевод в полное цифровое обслуживание основные технологические процессы. При этом, сигнал о выявленной неисправности или обнаруженных сбоях передается на единый информационный пульт, аккумулирующий информацию и ретранслирующий сообщения для последующего устранения сбоев и выявленных недостатков.

При всех обозначенных направлениях цифровизации очень важно еще и иметь в виду тот факт, что цифровизация экономики и всех жизненно важных ее отраслей и систем хозяйствования с одной стороны повышают ее эффективность, открывают новые горизонты развития и способствуют генерации новых идей, а с другой стороны - делают ее более уязвимой с позиции кибербезопасности и возможностей экономического шпионажа.

Таким образом, вопрос цифровизации ОПК целесообразно рассматривать с двух сторон: первое – это объективная необходимость цифровизации и роботизация максимального количества бизнес-процессов в ОПК, второе – параллельное развитие систем информационной безопасности, препятствующее кибератакам и утечке технологий.

Лишь при одновременном развитии двух указанных направлений внедрение цифровых технологий в сферу ОПК способно привести к ее стабильному развитию, что в конечном итоге приведет к стабильному росту эффективности и достижению необходимого уровня безопасности страны.

Выводы

В целом, с учетом зарубежного опыта и существующих реалий в отечественном ОПК, можно порекомендовать следующие направления цифровизации в направлении обеспечения ее безопасности:

1. Разработать меры обеспечения технологической безопасности, надежности обеспечения ресурсами:
 - формирование единой системы по мониторингу и контролю качества всех поступающих ресурсов;
 - формирование механизма координации ремонтов планово-предупредительного характера и постепенного перехода к ремонтам исходя из фактического состояния оборудования;
 - внедрение инструментов цифрового мониторинга и систем прогнозирования для обеспечения контроля реализации целей стратегического планирования в ОПК.
2. Разработка и внедрение механизма безопасности в сфере защиты критически важных объектов инфраструктуры ОПК, привлекая специалистов по блокчейн-технологиям и кибербезопасности, а также в сфере криптоаналитики:
 - формирование отечественного сегмента суверенного киберпространства;
 - накопление и локализация данных в пределах РФ;
 - контроль за движением технологических данных и информацией;
 - условия использования зарубежных решений;
 - устранение неоднозначных либо неверных трактовок определений и понятий, применяемых в НПА и стандартах.
3. Исследовать возможность приведения отечественных нормативных актов, касающихся ОПК в соответствие с общими цифровыми платформами в ходе реализации программы «Цифровая экономика РФ».
4. Активизация механизмов по стимулированию ин-

новаций и широкого внедрения цифровых технологий (посредством налогового стимулирования, субсидирования кредитов, системы различных государственных грантов, а также государственных закупок НИОКР). Рассмотрение вопросов, связанных с эффективностью программ финансирования принятых проектов цифровизации отечественной оборонной отрасли из средств бюджета (федерального и бюджетов субъектов РФ).

5. Зафиксировать на законодательном уровне принцип привлечения инвестиционных ресурсов посредством экономических стимулов: предоставления законодательных гарантий для инвесторов, формирование условий для возврата инвестиций в создание отраслевых информационно-цифровых моделей, а также тезаурусных WEB-онтологий посредством закрепления за ними статуса интеллектуальной собственности исполнителей и Минобороны РФ на базе официальной процедуры регистрации в Роспатенте.
6. Сформировать меры по стимулированию применения российского оборудования в цифровой инфраструктуре предприятий ОПК и установить порядок сертификации импортного оборудования для данных нужд.
7. Создать долгосрочную программу по поддержке экспорта высокотехнологичных продуктов, а также сервисных услуг в сфере ОПК.
8. Изучить возможность использования пилотного региона при реализации программ цифровой экономики в сфере работы предприятий ОПК. Разработать методики по анализу и оценке рисков в оборонной отрасли; сформировать и обосновать единицу измерения «безопасности» с целью эффективного управления технологической и информационной безопасностью и разработки алгоритмов управления комплексной безопасностью объектов ОПК.
9. Исследовать возможность формирования на системном уровне независимого межотраслевого оператора отечественной цифровой платформы, привлекая профильные органы власти, а также заинтересованных участников высокотехнологичного рынка РФ.
10. Изучить возможность для организации российского агентства по передовым исследованиям и разработкам в сфере цифровых технологий для осуществления перехода к технологической парадигме более высокого уровня в оборонной промышленности на базе цифровых инноваций.
11. Активно применять технологию по информационному моделированию (BIM-технологию) в секторе строящихся и реконструируемых объектов ОПК для обеспечения безопасности и эффективности их работы.
12. Подготовить проекты НПА в сфере разграниче-

ния полномочий и ответственности для участников отрасли согласно их уровню управления в

условиях постепенного перехода на активное использование отраслевой цифровой платформы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 313 (ред. от 12.01.2018) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011 - 2020 годы)» //»Собрание законодательства РФ», 05.05.2014, N 18 (часть II), ст. 2159
2. Лавреш И.И., Трифонов А.В. Информационные технологии в региональном управлении: учебное пособие /Сыкт. лесн. ин-т. - Сыктывкар: СЛИ, 2013. - 136 с.
3. Digital Transformation in Transport, Construction, Energy, Government and Public Administration // JRC science for policy report. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 201z

© Осипенкова Ольга Юрьевна (osipenalex@rambler.ru), Измайлов Антон Зелимханович (arolan705@yandex.ru),
Багдасарова Илона Юрьевна (artameli@mail.ru), Абдуллаева Зульфия Рагим Кызы (zulya_ru@mail.ru),
Харченко Николай Леонидович (m-rh@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



ВИРТУАЛЬНЫЙ МЕРЧЕНДАЙЗИНГ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ

VIRTUAL MERCHANDISING: THE ESSENCE AND FEATURES OF ITS APPLICATION IN VARIOUS FIELDS

*Yu. Selyavskii
R. Kuksin*

Summary: The theory and practice of merchandising has received a new impetus for development. The problem of using virtual merchandising in various fields of economic activity is reaching a new level. Since the 2000s, scientific and practical interest in this topic has been growing. The author draws attention to the fact that this technology is changing the established approaches to marketing due to a number of arguments. The concept and economic essence of virtual merchandising has been clarified. The main functionality and possibilities of using VR / AR technologies for commodity science tasks are described. The author's positions in relation to virtual merchandising on the part of foreign researchers are analyzed. The systematization of researchers' opinions allows us to highlight their convergence in a number of fundamental points in the organization of virtual merchandising. By analyzing foreign experience, the author came to the conclusion that the number of possible methods of using new approaches to merchandising on the Internet is increasing in the world.

Keywords: merchandising, virtual reality, augmented reality, virtual merchandising, VR/AR technologies, XR technologies, e-tailing.

Селявский Юрий Валерьевич

*К.э.н., Смоленский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
yurasel83@mail.ru*

Куксин Роман Петрович

*К.э.н., Смоленский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
roteon888@yandex.ru*

Аннотация: Теория и практика мерчендайзинга получила новый импульс для развития. Проблема применения виртуального мерчендайзинга в различных сферах экономической деятельности выходит на новый уровень. Начиная с 2000-х годов, растет научный и практический интерес к данной проблематике. Автор обращает внимание на тот факт, что данная технология меняет устоявшиеся подходы к маркетингу в силу целого ряда аргументов. Уточнено понятие и экономическая сущность виртуального мерчендайзинга. Описан основной функционал и возможности применения средств VR/AR-технологий для задач товароведения. Проанализированы авторские позиции в отношении виртуального мерчендайзинга со стороны зарубежных исследователей. Систематизация мнений исследователей позволяет выделить их сближение по целому ряду принципиальных моментов в организации виртуального мерчендайзинга. Посредством анализа зарубежного опыта автор пришел к выводу о том, что в мире приумножается число возможных приемов использования новых подходов к мерчендайзингу в интернете.

Ключевые слова: мерчендайзинг, виртуальная реальность, дополненная реальность, виртуальный мерчендайзинг, VR/AR-технологии, XR-технологии, e-tailing.

Актуальность

Особую значимость приобретает проблематика цифровых инноваций в сфере бизнеса. Оценка мировых тенденций показывает, что деловой мир максимально ориентируется на внедрение технологий цифрового маркетинга для укрепления конкурентных преимуществ компаний. Поэтому возникает осознанная необходимость в развитии инновационных форматов торговли продукцией и услугами, расширяющих рыночное пространство. Соответственно важно развивать новые концепции торговли, ориентированные на интересы различных целевых аудиторий для диверсификации торговых рисков. В современных исследованиях подчеркивается, что расширение номенклатуры новых форматов торговли определяет высокие требования к дополнительным сервисам, позволяющим консультировать и создавать комфорт для покупателей [1]. При этом все чаще речь идет о выходе розничной и оптовой торговли на рынки с помощью каналов цифровой торговли и средств виртуальной и дополненной реальности, внедрение которых определило появление новых трендов

в бизнесе. Следует подчеркнуть, что цикл современных инноваций очень сильно ускорился. Конкурентоспособность зависит от новых качеств, определяемых внедрением новых технологий и сетевых ресурсов развития. Развитие цифровых экосистем одновременно усиливает позиции бизнеса и ослабляет позиции регуляторов экономики, потому что возникает неопределенность в применении торговых правил из-за инноваций. На основе таких бизнес-моделей происходит децентрализация обмена товаров и услуг, а также развитие механизмов рыночного самоуправления. Следует исходить из того, что рост экономического оборота в цифровой экономике способен уничтожить традиционные бизнес-модели (оф-лайн-модели).

Начавшаяся эпидемия коронавируса (COVID-19) в 2020 г. повлияла на оптовую и розничную по всему миру: риск заражения инфекцией изменил структуру потребления и определил новые технологические вызовы в торговле. Эпидемия изменила привычки, досуг и образ жизни и работы потребителей: выросло количество онлайн-покупок, бесконтактных доставок товаров. Закры-

тие границ определило логистические сбои и нехватку определенных групп товаров. Сами по себе торговые оф-лайн площадки рассматриваются в качестве идеальной среды для передачи коронавируса, так как большое количество покупателей прикасается к товарам, и перекладывает их. Конкуренция при пандемии COVID-19 изменила формы: меняются подходы к маркетингу, рекламе и электронной коммерции.

На современном этапе развития торговли активно применяются технологии виртуальной и дополненной реальности. Цифровизация торговли привела к появлению новых ранее не изученных подходов к организации бизнес-процессов. Новым трендом цифровизации торговли является развитие теории и практики виртуального мерчендайзинга, внимание к которому среди ученых в последнее время недостаточное. При этом практики высказывают мнение о необходимости разработки научных основ виртуального мерчендайзинга [3]. В то же время, анализ успешных практик виртуального мерчендайзинга показывает, что применение технологий этой группы позволяет бизнесу добиться неплохих результатов в контексте конкурентоспособности и эффективности. Необходимо подчеркнуть, виртуальный мерчендайзинг формирует экосистему организации, расширяет рыночное пространство. За счет технологий VR/AR возможности виртуального мерчендайзинга возрастают за счет интеграции с другими цифровыми инструментами (индустрия 4.0, экономика совместного пользования, социальные сети и цифровая торговля).

Обращение к инновационному опыту применения VR/AR-технологий привлекает внимание исследователей и требует внимательного изучения сущности и особенностей практики применения в различных сферах цифровой экономики. Для этого необходимо понимать специфику конкретного сектора экономики, в котором работает компания, желающая внедрить виртуальный мерчендайзинг. Обобщение мнений экспертов по внедрению показывает, что проблемной точкой внедрения виртуального мерчендайзинга как других технологий цифровой экономики является взаимодействие заказчика с интегратором, так как при этом приходится терять контроль и делиться частью полномочий [2]. Вследствие чего нарушается экосистема предприятия, потому что нередко такие подходы противоречат корпоративной этике компаний.

Соответственно социальная актуальность заявленной проблематики выражается в том, что пора развивать концептуальные научные подходы к виртуальному мерчендайзингу (теория, социально-культурные связи и управление ими). Прикладной смысл данной концепции заключается в том, что правильно организованная данная деятельность способна влиять на чувства и настроения целевых аудиторий: вызывает чувства благодарно-

сти и лояльности у клиентов и комфортные ощущения от покупки. Если этот эффект присутствует в деятельности торговых предприятий, то цели социальной эффективности достигнуты, так как понимание дизайна мышления потребителей в условиях цифровизации и пандемии COVID-19 является конкурентным преимуществом [9].

В рамках данной публикации основной **целью статьи** является анализ современных тенденций применения виртуального мерчендайзинга в различных отраслях экономики. Для этого ставились и решались следующие задачи исследования:

1. раскрытие экономической сущности виртуального мерчендайзинга;
2. анализ практического опыта виртуального мерчендайзинга.

Методика

Обращение к научной литературе позволяет выделить ограниченное количество научных исследований по проблематике виртуального мерчендайзинга. В основном научные исследования представлены учеными из Российской Федерации [1; 10], США [5], Евросоюз [4; 6], Китая [8; 12], Индии [13], Пакистана [9], Южной Кореи [7]. Не отстают от ученых и специалисты в области виртуального мерчендайзинга, публикации которых имеют не последнее значение для понимания научных основ виртуального мерчендайзинга [6].

Ключевые слова. Термин «виртуальный мерчендайзинг» прошел определенную эволюцию, что подтверждается богатым семантическим полем данного термина, представленного такими понятиями как «товароведение», «мерчендайзинг», «выкладка товаров», «снабжение товаров рекламными материалами», «визуальный мерчендайзинг в интернете», «электронный мерчендайзинг», «кросс-мерчендайзинг», «Е-мерчендайзинг», «интернет-мерчендайзинг», «он-лайн-мерчендайзинг», «виртуальный мерчендайзинг», и др. Примечательно, что в появление каждого из перечисленных синонимов понятия «мерчендайзинг» детерминировано изменениями в формах, методах и технологиях, внедряемых в торговлю в России и зарубежных странах.

Кроме того, важнейшее значение имеет определение критериев для определения эффективности виртуального мерчендайзинга. К таковым на современном этапе следует отнести критерий рационального выбора за разумное время, который делает покупатель поверхностно знакомый с предметной областью.

Основное изложение материала

Термин «виртуальный мерчендайзинг» чаще всего понимается как феномен с разными трактовками. Боль-

шое распространение получила точка зрения, согласно которой виртуальный мерчендайзинг является видом товароведения, который опирается на привычки и ассоциации клиентов, умелое манипулирование которыми повышает продажи товаров и услуг в несколько раз [3]. Следует признать, такое упрощенное понимание не раскрывает особенностей виртуального мерчендайзинга. Развитие интернет-магазинов обусловило интерес к виртуальному мерчендайзингу, где применяются принципиально другие инструменты привлечения внимания клиентов, учитывающие природу электронной торговли. Технологии дополненной и виртуальной реальности позволяют идентифицировать, вспомнить клиента, совершенные им покупки, интересы и предпочтения, способы оплаты и доставки. Данная информация особенно востребована для организации повторных продаж, сегментирования клиентов по ценовой категории и обратной связи с клиентами. Такой подход закономерно сближает клиентов с виртуальными продавцами.

Следует признать, наиболее полно раскрывает экономическую сущность виртуального мерчендайзинга российский коллектив исследователей Д. Ралык, Н. Иванова и Т. Горгодзе (2019). Исследователи определяют термин «виртуальный мерчендайзинг» как маркетинговый инструмент в сфере электронной розничной торговле, применение которого обеспечивает рациональную организацию информационного торгового пространства, когнитивных и временных ресурсов покупателей с учетом знаний психологии потребителя [11]. Авторы обращают внимание на тот факт, что с появлением виртуального мерчендайзинга для ритейлеров теряют значение физическая структура магазина и время его эксплуатации, и большее значение приобретает организация электронных торговых площадей.

Установлено, что изображение продукта и текст на дисплее стимулирует восприятие потребителей [8], а реклама 3D усиливает намерения совершить покупку [12], дает базовые знания, облегчает принятие решений о покупках [13]. Установлено, что обеспечение привлекательности веб-сайтов средствами VA/AR позволяет провоцировать у потребителей импульсные и незапланированные покупки, определяя тем самым дополнительный потенциал продаж [9].

Научный интерес представляют результаты прикладных исследований из Южной Кореи. Профессор в области маркетинга JihyePark (Hankuk, SouthKorea, 2005) в соавторстве с L. Khakimjanova в совместной публикации уделяют внимание отраслевым практикам виртуального мерчендайзинга [7]. Посредством контент-анализа контента веб-сайтов магазинов одежды исследователи пришли к выводу о том, что проектирование методов виртуального мерчендайзинга позволяет создавать более привлекательную среду для совершения электрон-

ных покупок, определяя большую конкурентоспособность E-тейлеров по сравнению с ритейлерами.

К интересным выводам о роли виртуального мерчендайзинга приходит JoeBardi (2016) [4]. Применение в мерчендайзинге виртуальной и дополненной реальности вносит ряд корректив в торговую деятельность:

- разрушает традиционный визуальный маркетинг,
- обеспечивают обратную связь между клиентом и брендом,
- обеспечивают уникальный и интересный опыт покупки,
- каталогизация и генерация активности и поведения покупателей;
- обеспечение дополнительного быстро настраиваемого виртуального пространства, сезонных шаблонов, которое оперативно адаптируется к опыту, который ритейлер хочет спроектировать для клиента; снижает затраты (логистика, потеря образцов продукции, изготовление образцов) при демонстрации продукции.

Следует признать, что описанный функционал виртуального мерчендайзинга меняет отношение к нему, и позволяет рассматривать его как технологию менеджмента, обеспечивающую одновременно коммуникации и принятие решений, необходимых для компаний, а также оказывающую серьезное влияние на все функции менеджмента.

В своей работе «Руководство по мерчендайзингу» американский профессор IanaCastro (SanDiego, USA, 2019) обосновал возможный подход к визуальному мерчендайзингу [5]. Исследователь связывает визуальный мерчендайзинг с необходимостью управляемого взаимодействия продаваемых товаров и их потребителей на площадках розничной торговли: с момента доставки товара в магазин и до момента, когда клиент берет товар из полки в руки. По мнению исследователя, визуальный мерчендайзинг должен учитывать следующие организационные условия: нейромаркетинг, кросс-мерчендайзинг, всплывающие дисплеи (или «точка покупки» – POP displays). Само понимание ученым визуального мерчендайзинга как возможной тактики и стратегии товароведения наводит на мысль о большом многообразии его приемов.

В мире сегодня достаточно инновационных разработок в сфере виртуального мерчендайзинга. DanGuenther (2019) обращает внимание на моральное устаревание устоявшихся традиционных подходов к мерчендайзингу. Поэтому автор предлагает использовать мерчендайзинг виртуальной реальности как инновационный способ, основу которого составляют VR-гарнитуры с интегрированной функцией отслеживания глаз, применение которых дает возможность получать более целостные-

данные при незначительной стоимости этого процесса. Автор обращает внимание на тот факт, что устоявшиеся традиционные подходы к мерчендайзингу более ограничены. Требуется соблюдение целого ряда процедур: проектирование дорогостоящей физической среды магазина, приглашение фокус-групп для тестирования полок и опрос фокус-групп. По качеству процедур более сильные позиции все-таки имеет виртуальный мерчендайзинг. Чтобы в этом убедиться, в компаниях Kellogg's и Qualcomm автор проанализировал практический опыт применения мобильных гарнитур виртуальной реальности с интегрированной функцией отслеживания глаз [6]. Был сделан вывод о том, что по целому ряду критериев виртуальный мерчендайзинг имеет ряд практических преимуществ по сравнению с традиционным мерчендайзингом:

1. улучшение опыта работы в фирменной среде – функция отслеживания глаз позволяет получить дополнительную информацию о поведении потребителя (было выяснено, что помещение на нижнюю полку нового товара в комбинации с другими товарами на других полках, которым уделялось большее внимание, стимулирует дополнительные продажи нового продукта на 18%);
2. увеличение набора данных для аналитики – технология отслеживания глаз позволяет не прерывать процесс покупок в виртуальном магазине;
3. расширяет охват тестирования географически рассредоточенных потребителей – для этого мобильные VR-гарнитур позволяют потребителям тестировать продукт дома;
4. виртуальная реальность позволяет снизить затраты на тестирование планограмм (схем выкладки товаров), и делает данную процедуру более дешевой, чем в обычном офлайн магазине.

Таким образом, необходимо признать, что предложенный вариант технологии виртуального мерчендайзинга позволяет эффективно контролировать географически рассредоточенных групп потребителей, быстро анализировать данные и получать правильные системные маркетинговые выводы. Применение в технологии виртуального мерчендайзинга функции отслеживания глаз позволяет оптимально расставлять весь продуктовый ассортимент (виртуальные наборы продуктов).

Применение описанных технологий в виртуальном магазине позволит реализовывать эффективные сценарии тестирования потребителей в большом количестве географических регионов, тем самым формируя расширенную реальность.

Выводы

Подведение итогов статьи позволяет рассматривать виртуальный мерчендайзинг как прикладную технологию менеджмента, обеспечивающую коммуникации, принятие решений и цифровой маркетинг. В практическом аспекте виртуальный маркетинг позволяет рационально организовать информационное торговое пространство, сэкономить когнитивные и временные ресурсы покупателей. Использование средств VA/AR на веб-сайтах и мобильных приложениях потребителей импульсные и незапланированные покупки, определяя тем самым дополнительный потенциал продаж. Установлено, что умелое манипулирование привычками и ассоциациями клиентов повышает продажи товаров и услуг в несколько раз. Поэтому в виртуальном мерчендайзинге эксплуатируется способность VA/AR идентифицировать, вспомнить клиента, совершенные им покупки, интересы и предпочтения, способы оплаты и доставки. Основным критерием критерий эффективности виртуального мерчендайзинга выступает возможность рациональный выбора за разумное время, который делает покупатель поверхностно знакомый с предметной областью.

Анализ целого ряда работ (Д. Ралык, Jungmin, Y., Minjeong, Kim, Bingjia Shao, Jihye Park, Verma D.) показал, что виртуальный мерчендайзинг позволяет быстро адаптироваться к требованиям рынка, так как он вытесняет традиционные подходы к маркетингу. Исследования (Jihye Park, Joe Bardi, Iana Castro) показывают, что основу виртуального мерчендайзинга составляет омниканальные цифровые устройства, нейромаркетинг и интернет. В исследованиях (Dan Guenther) отмечается, что посредством виртуального мерчендайзинга развиваются новые подходы к сегментации целевых аудиторий потребителей – появляется возможность мониторинга потребительского поведения и намерений географически рассредоточенных потребителей и формировать расширенную реальность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Красюк И.А., Кхалаф К.З., Худик Д.Д. Инновации в сетевой торговле как инструмент формирования конкурентных преимуществ / И.А. Красюк, К.З. Кхалаф, Д.Д. Худик // Практический маркетинг. – 2017. – №2. – С.54-60.
2. О подходах к цифровой трансформации металлургических предприятий / (ред. 26.11.2019) // Эксперт on-line. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://expert.ru/2019/11/26/o-podhodah-k-tsifrovoy-transformatsii-metallurgicheskikh-predpriyatij/> (дата обращения: 21.10.2020).
3. Стоит ли инвестировать в виртуальный мерчендайзинг? / Marketing.by. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://marketing.by> (дата обращения: 22.10.2020).

4. Bardi J. Top 4 reasons AR and VR are made for visual marketing / J. Bardi / Marxent 3D. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.marxentlabs.com> (Date of Access: 24.10.2020).
5. Castro I. The ultimate guide to merchandising / I. Castro / Practical guide. – Boston: Replsly, 2019. – 9p.
6. Guenther D. Virtual reality merchandising (ed. 14.02.2019) / D. Guenther / Research report. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.accenture.com/us-en/insights/technology/virtual-reality-merchandising> (Date of Access: 24.10.2020).
7. Park J. Khakimdjanoval. Online visual merchandising practice of apparel e-merchants / J. Park, L.Khakimdjanoval / Journal of Retailing and Consumer. – 2005. – 12(5). – P.307-318.
8. Jungmin Y.; Minjeong Kim. The effects of online product presentation on consumer responses: A mental imagery perspective. J. Bus. Res. 2014.
9. Idrees S., Gill S., Vignali G. Technological Advancement in Fashion Online Retailing: A Comparative Study of Pakistan and UK Fashion E-Commerce / S. Idrees, [and other] // World Academy of Science, Engineering and Technology International Journal of Economics and Management Engineering. – 2020. – Vol14. – No4. – P.313-328.
10. Morgan B. Five Trends Shaping The Future Of Customer Experience In 2020 (ed. 2019) / B. Morgan // Forbes. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.forbes.com/sites/blakemorgan/2019/12/17/5-predictions-for-customer-experience-in-2020/#487b11cb2ec7> (date of access: 4.10.2020).
11. Ralyk D., Ivanova N., Gorgodze T. Virtual Merchandising As A Progressive Driver Of Retail In Digital Economic Conditions / D. Ralyk, N. Ivanova, T. Gorgodze // II International Scientific Conference GCPMED 2019 «Global Challenges and Prospects of the Modern Economic Development». – EpSBS / Volume 79 - GCPMED 2019. – P.766-772.
12. Rong Ma, Bingjia Shao, Jiaqi Chen and Dan Dai The Impacts of Online Clothes Short Video Display on Consumers' Perceived Quality / Ma Rong, [and other] // Information. – 2020. – №11(2). – 87 – [Electronic resource]. – Access mode: <https://doi.org/10.3390/info11020087> (Date of Access: 24.10.2020).
13. Verma D., Jakhar R., Pal Singh Rathore A., Kumar D. Prioritization of Dimensions of Visual Merchandising for Apparel Retailers using Fuzzy AHP / D. Verma [and other] // Benchmarking An International Journal. – Vol. 27. – No.10. – pp.2759-2784.

© Селявский Юрий Валерьевич (yurasel83@mail.ru), Куксин Роман Петрович (romeon888@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Смоленский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

СИСТЕМА КОМПЛЕКСНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ТЕНДЕНЦИЙ И РИСКОВ РАЗВИТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

SYSTEM FOR A COMPREHENSIVE STUDY OF TRENDS AND RISKS IN THE DEVELOPMENT OF THE CHEMICAL INDUSTRY IN RUSSIA

N. Solovieva

Summary: The article proposes a system for a comprehensive study of trends and risks in the development of the chemical industry in Russia, which includes five stages that cover the macro-, meso- and micro-levels of the industry, allow characterizing the sectoral, regional and corporate features of the development of the chemical industry, are based on statistical information, sectoral experience of assessment development risks of the chemical industry, information from rating agencies and information and analytical systems. The proposed system has been tested on materials from the chemical industry of Russia and, in particular, the North Caucasian Federal District (hereinafter - the NCFD) and the Stavropol Territory.

Keywords: chemical industry, industry research, risk assessment, regional industry, industry risks, rating agencies.

Соловьева Наталья Владимировна

ГАОУ ВО «Невинномысский государственный
гуманитарно-технический институт»
solo-snv@mail.ru

Аннотация: В статье предложена система комплексного исследования тенденций и рисков развития химической промышленности России, включающая пять этапов, которые охватывают макро-, мезо- и микроуровни функционирования отрасли, позволяют характеризовать отраслевые, региональные и корпоративные особенности развития химической промышленности, базируются на статистической информации, отраслевом опыте оценки рисков развития химической промышленности, информации рейтинговых агентств и информационно-аналитических систем. Предложенная система апробирована на материалах химической промышленности России и, в частности, Северо-Кавказского федерального округа (далее - СКФО) и Ставропольского края.

Ключевые слова: химическая промышленность, отраслевые исследования, оценка рисков, региональная промышленность, отраслевые риски, рейтинговые агентства.

Химическая отрасль в России – одна из наиболее перспективных и одновременно – одна из самых отстающих по мировым меркам отраслей промышленности. Целью исследования является разработка комплексной системы анализа и оценки состояния химической промышленности в разрезе регионов с учетом специфики деятельности подотраслей и крупных игроков рынка. Эта система включает пять компонентов:

I Идентификация текущего положения химической промышленности в обрабатывающем производстве, в национальной и региональной экономике. Результат реализации компонента: оценка места химической промышленности в экономике страны, региона; определение взаимосвязь с динамикой связанных отраслей (по регионам, по подотраслям), внешнеэкономической деятельностью.

II Анализ динамики промышленного производства, химической промышленности в разрезе территорий и видов экономической деятельности в условиях кризиса, результатом чего является выделение поворотных точек динамического ряда развития химической промышленности в целом по стране и в разрезе территорий; выявление

структурно-динамических особенностей развития химической промышленности в разрезе территорий, оценка реакции региональной промышленности на проявление кризисных макрофакторов.

III Анализ структуры и состояния химического производства в разрезе видов деятельности и регионов на основе экономических и финансовых результатов деятельности предприятий; оценка средних по территориям финансовых коэффициентов химических предприятий; выявление отраслевой специфики финансовых аспектов промышленного производства по каждой из анализируемых территорий. Результат реализации данного компонента исследования – выделение подотраслей региональной химической промышленности, работающих наиболее эффективно с точки зрения инвесторов и собственников по объемным показателям и финансовым критериям; оценка территориальной и отраслевой структуры промышленности крупных пространственных образований (федеральных округов).

IV Оценивание состояния предприятий-лидеров химического производства в регионах (-е); оценка положения выявленных лидеров в отрасли в региональной эко-

номике, в сравнении с аналогами; оценка финансового состояния лидеров региональной химической промышленности через систему финансовых коэффициентов; оценка устойчивости развития предприятий-лидеров региональной химической промышленности. Результатом будет являться оценивание устойчивости развития химических предприятий региона через определение устойчивости развития крупных предприятий-лидеров, которые и определяют отраслевую специфику региональной промышленности.

V Анализ оценочных суждений рейтинговых агентств и предприятий-лидеров отрасли об основных рисках химической промышленности в разрезе видов деятельности. Результат – выделение основных риски, присущих отрасли, с точки зрения рейтинговых агентств и игроков рынка, оценка их уровня.

Итоговым результатом исследования по предложенной системе является выделение специфических черт динамики и структуры химической промышленности и ключевых рисков с учетом регионального и корпоративного аспектов.

Последовательную взаимосвязь оценки производственных результатов и финансовых аспектов развития промышленности на макро- и мезоуровне с анализом финансового состояния и темпов устойчивого развития региональных и федеральных предприятий-лидеров химического промышленного производства мы рассматриваем как центральную идею в настоящем исследовании. Наблюдение за финансовым состоянием градообразующих предприятий осуществляет Федеральная служба государственной статистики (далее – Росстат). Определим это как «узкое» место, так как, по нашему мнению, внимание следует уделять и иным региональным промышленным предприятиям, формирующим уровень и динамику социально-экономического состояния региона. Предлагаемая методика опирается на статистические методы для исследования макросреды, используя также финансовые инструменты для оценки финансового состояния промышленных региональных предприятий и предприятий-лидеров [1].

Предложенную систему апробируем на материалах химической промышленности России, в частности, территорий СКФО и Ставропольского края. Результаты исследования в разрезе компонентов разработанной системы исследования приведены ниже [источники информации – 2, 3, 5, 6].

I Идентификация текущего положения химической промышленности в обрабатывающем производстве, в национальной и региональной экономике.

Обрабатывающая промышленность России обеспечивается, в первую очередь, за счет работы территорий федеральных округов: Центрального, Приволжского, Северо-Западного (далее - ЦФО, ПФО, СЗФО). СКФО в этом разрезе занимает последнее место. Анализ структуры объема отгруженной продукции (работ, услуг) по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» в разрезе федеральных округов показал экстремально высокое значение химической промышленности в обрабатывающем производстве СКФО (23,9 % в сравнении с 8,6 % в среднем по России). Если в объеме отгруженной продукции всей обрабатывающей промышленности СКФО занимает менее 1 %, то для самого региона именно химическая промышленность играет ключевую роль.

В разрезе регионов доля химической промышленности в обрабатывающем производстве колеблется от 0 до 36 %. Группировка регионов, построенная по показателю доли химической промышленности в объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по виду экономической деятельности «Обрабатывающее производство», включила 7 групп (рисунок 1). Анализ показывает, что более половины субъектов РФ имеют в своей обрабатывающей промышленности не более 7 % химического производства.

Реализованная группировка позволила сделать вывод о сосредоточенности химической промышленности в конкретных регионах, привязанных главным образом к местам добычи сырья, которые располо-

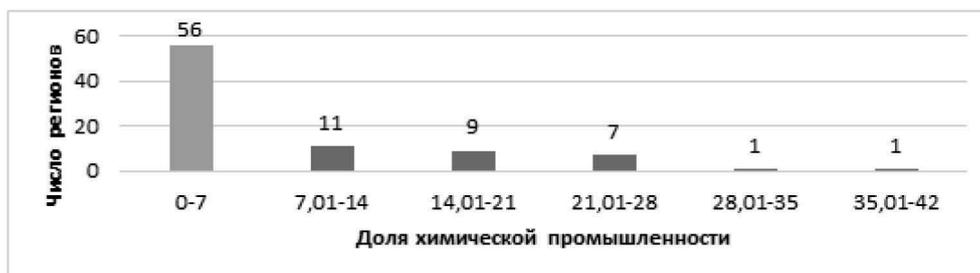


Рис. 1. Группировка регионов РФ по признаку доли химической промышленности в объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по виду экономической деятельности «Обрабатывающее производство»

жены в Ставропольском крае, Новгородской области, Забайкальском крае, Тюменской области, Республике Крым, Вологодской области, Республике Башкортостан и др.

Кроме того, химические предприятия не только формируют значительный объем промышленного производства регионов, но и способствуют формированию моногородов (ОАО «Дорогобуж» в Дорогобужском районе Смоленской области, ОАО «Невинномысский Азот» в г. Невинномысск Ставропольского края и др.).

II Анализ динамики промышленного производства, химической промышленности в разрезе территорий и видов экономической деятельности в условиях кризиса

На рисунке 2 показаны индексы производства в разрезе территорий и видов деятельности, показано соотношение динамики обрабатывающего производства и химической промышленности как его составной части. Анализ проведен в разрезе национальной экономики и Ставропольского края.

Аномальные скачки в динамике химической промышленности СКФО обусловлены низким уровнем диверсификации химической промышленности региона, сосредоточенной более чем на 90 % на территории Ставропольского края и в рамках деятельности трех крупных предприятий – АО «Арнест», АО «Невинномысский Азот», ООО «Ставролен», в связи с чем дальнейший анализ сосредоточен на этой территории. Индексы производства химических веществ в разрезе территорий: если ПФО обеспечивает основной объем химического производства в стране и его динамика близка к динамике в национальном масштабе, то изменения в объемах производства в Ставропольском крае отражают спец-

ифическую роль и положение химической промышленности на территории округа.

III Анализ структуры и состояния химического производства в разрезе видов деятельности и регионов на основе экономических и финансовых результатов деятельности предприятий.

Промышленность России, несмотря на рывок, сделанный в начале XXI века, по-прежнему страдает от ряда проблем. Эти проблемы находят свое совокупное отражение в итоговых финансовых и производственных результатах промышленной отрасли и ее видовых частей.

Анализ показал типичную отраслевую структуру имущества химической промышленности Ставропольского края, сравнительно более иммобилизованную по сравнению с общероссийской отраслевой структурой имущества, а также ее острую реакцию на макроэкономические факторы.

Структура пассива предприятий химического производства в регионе значительно чувствительней к воздействию внешних факторов, чем среднероссийская. Сравнительно высокий уровень финансовой независимости не нивелирует «тяжелой» структуры имущества отрасли, что не позволяет предприятиям полноценно использовать эффект финансового рычага. Анализ финансового состояния организаций химического производства Ставропольского края выявил, с одной стороны, возможности региона удерживать высокие показатели, характеризующие структуру баланса, с другой стороны – неготовность предприятий сохранять это «лидерство» под влиянием макроэкономических факторов.

Аналогичным образом можно охарактеризовать фи-

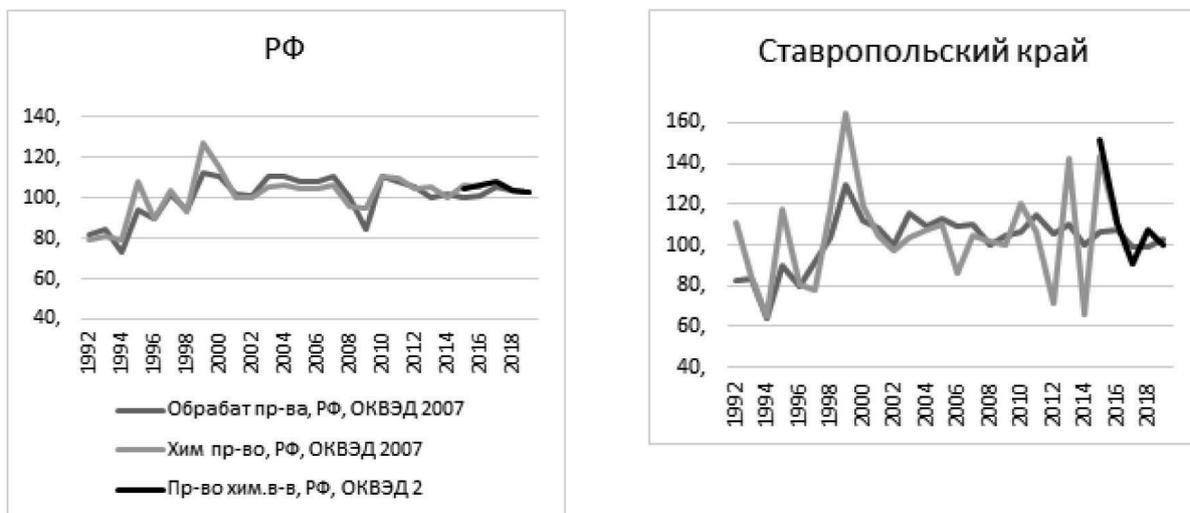


Рис. 2. Динамика (индексы производства) обрабатывающего производства, химического производства (ОКВЭД 2007) и производства химических веществ (...) по территориям

нансовые результаты отрасли и их динамику в разрезе РФ и Ставропольского края: резкие скачки под влиянием внешних факторов и превосходство в динамике региона до кризисов.

Структура производства основных химических веществ в СКФО более чем на 95 % химической промышленности сформирована двумя видами деятельности: «Производство удобрений и азотных соединений» и «Производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах», структура результатов нестабильна, зависима от динамики макроэкономики (падение доля производства удобрений после 2008 и после 2014 гг.).

Вместе с тем для химического производства Ставропольского края характерен высокий уровень рентабельности активов и проданных товаров, продукции, работ, услуг, существенно превосходящий средние по стране показатели.

Отраслевые и региональные особенности структуры имущества химической промышленности Ставропольского края и СКФО и источников его формирования сформулированы следующим образом:

- химическая промышленность отличается нестабильной динамикой стоимости имущества, высокой долей иммобилизованного имущества в структуре актива;
- высокие показатели финансовой независимости и низкие значения обеспеченности собственными средствами показывают специфическую для отрасли структуру имущества и источников его финансирования: сравнительно высокий уровень финансовой независимости не нивелирует «тяжелой» структуры имущества отрасли, что не позволяет предприятиям полноценно использовать эффект финансового рычага;
- структура источников финансирования предприятий химического производства в регионе значительно чувствительней к воздействию внешних факторов, включая кризисы 2008 и 2014 гг.

IV Оценка состояния предприятий-лидеров химического производства в регионах (-е).

Для анализа и оценки состояния предприятий-лидеров химического производства Ставропольского края были рассчитаны и оценены в сравнении со среднеотраслевыми основными финансовыми коэффициентами, показано место предприятий в отрасли и в региональной промышленности и дана оценка коэффициентов устойчивого роста (таблица 1).

Структура имущества региональных лидеров химической промышленности и источников его формирования близка среднеотраслевой (за исключением АО «Невинномысский Азот», у которого низкий уровень финансовой автономии сочетается с высокой рентабельностью и ведет к существенному росту эффекта финансового рычага). Финансовое благополучие отражают высокие значения коэффициента обеспеченности собственными средствами (АО «Арнест» и ООО «Ставролен») на фоне отрицательных значений в среднем по обрабатывающему производству в стране и регионе и производству химических веществ на национальном уровне.

Химические предприятия региона превосходят отраслевые аналоги по уровню ликвидности (за исключением АО «Невинномысский Азот») и рентабельности (за исключением АО «Арнест»). Дифференциация значений финансовых коэффициентов между региональными лидерами обусловлена финансовой политикой конкретных предприятий и отраслевыми особенностями.

Химические предприятия Ставропольского края занимают устойчивое лидирующее положение по объемным показателям в регионе и стабильные позиции в химической промышленности на национальном уровне.

Приведенные в таблице 1 показатели коэффициента устойчивости экономического роста и ROE демонстрируют разницу в распределении чистой прибыли: лидер региональной промышленности АО «Невинномысский Азот» ориентирован на распределение прибыли среди собственников вместо вложения в развитие производства, что оправдано на фоне высоких показателей рентабельности и эффективного использования заемного капитала.

V Анализ оценочных суждений рейтинговых агентств и

Таблица 1

Коэффициент устойчивости экономического роста (КУЭР) и ROE предприятий-лидеров химической промышленности Ставропольского края [рассчитано автором]

Год	Предприятия					
	АО «Арнест»		АО «Невинномысский Азот»		ООО «Ставролен»	
	КУЭР	ROE	КУЭР	ROE	КУЭР	ROE
2017	0,14	0,14	-0,04	0,72	0,26	0,26
2018	0,13	0,13	0,55	0,91	0,36	0,36
2019	0,11	0,11	-0,38	0,64	-0,07	0,24

предприятий-лидеров отрасли об основных рисках химической промышленности в разрезе видов деятельности.

Развитый корпоративный сектор обрабатывающего производства и развивающийся рынок рейтинговых агентств формирует практический опыт оценки рисков [2,4,7,8]. Вместе с тем значительный объем открытой информации (финансовой и арбитражной) привел к существованию ряда информационно-аналитических агентств, формирующих рейтинги надежности и рисков. Методика оценки экспресс-оценки рисков Первого независимого рейтингового агентства (далее – ПНРА или Агентство) [2] базируется на сравнительном анализе количественных показателей и экспертной оценке качественных критериев. Риски сгруппированы по экономической и правовой природе и включают отраслевые риски; операционные риски; организационно-правовые риски; прочие деловые риски; финансовые риски.

Уровень отраслевых рисков определяется Агентством в разрезе видов деятельности и видов (факторов) риска: финансовые риски отрасли, значимость отрасли, темпы роста отрасли. В химическом производстве данный вид риска количественно определен и диверсифицирован Агентством для отдельных видов деятельности: производство красителей и пигментов; производство удобрений и азотных соединений; производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах и др.

Оценка отраслевых рисков одинакова для всех предприятий соответствующего вида деятельности. Отраслевые риски колеблются от 4 до 7, что по данной методике говорит о среднем уровне рисков. Оценка финансовых рисков отрасли близка к оценке отраслевых рисков в целом. Средний уровень риска определяется благополучным финансовым состоянием предприятий большей части изучаемых видов деятельности. Значимость отрасли определяется уровнем объемов реализации. Большая часть видов деятельности в химической промышленности занимает несущественное место в экономике по объемам реализации.

Анализ представленной на сайте Агентства информации о методике оценки отраслевых рисков показывает формализованный подход в оценке, базирующийся на количественных критериях. В оценке не учитывается социальная значимость видов деятельности, их роль в условиях кризиса, санкционного давления, всемирной пандемии.

Для дальнейшего анализа рисков химической промышленности по материалам Агентства нами была осуществлена выборка предприятий, относящихся к виду деятельности «Производство химических веществ и химических продуктов». Для целей данного исследования нами была осуществлена 5%-я выборка предприятий. Неравномерное распределение предприятий в

региональном и отраслевом разрезе обусловило использование типологической выборки. Признаком для ее проведения служит принадлежность предприятий к федеральному округу. Численность отобранных предприятий составила 277 единиц.

Нами были проанализированы оценки операционных рисков и финансовых рисков. Для исследования мы использовали статистические характеристики оценок этих рисков предприятий вида деятельности «Производство химических веществ и химических продуктов» (среднее арифметическое, медиану, моду, инструменты ранжирования рисков в группах). Согласно методике Агентства, более высокие баллы (10 баллов) характеризуют низкий риск, более низкие (1 балл) – высокий риск.

Более высокие оценки характерны для операционных рисков: это связано с особенностями построения выборки, благодаря которым для большинства исследуемых предприятий характерны широкие масштабы деятельности (7,95 балла), большая доля рынка (средняя оценка – 6,81 балла) и значительные сроки жизни (7,64 балла). Кроме того, 8,00 балла составляет риск, связанный с видом деятельности.

Наиболее низкие значения оценки рисков характерны для численности персонала – 5,70 балла, – которая не всегда соответствует масштабам деятельности, и динамики развития (6,36 балла) – для отдельных предприятий отрасли характерна стагнация.

Оценка финансовых рисков в среднем составляет 5,26 балла, а наибольшее негативное влияние на нее оказал низкий уровень рентабельности (4,87 балла) и уровень ликвидности (5,17 балла). Большая часть предприятий характеризуется достаточно высоким уровнем покрытия обязательств (6,00 балла) и деловой активности (6,35 балла).

Дальнейший статистический анализ выявил неоднородность выборочной совокупности по операционным рискам: доля рынка, динамика развития и численность персонала. Два из этих рисков имеют наиболее низкие оценки и характеризуют высокий уровень риска. Расчет структурных средних подтвердил наиболее негативное влияние численности персонала и наиболее слабый риск – вида деятельности. Остальные риски не отличаются определенностью значений в среднем по выборочной совокупности.

С учетом низких значений коэффициентов вариации и относительной согласованности трех рассчитанных средних можно выделить низкое влияние рисков, связанных с видом деятельности и сроком жизни, а наиболее высокое – численность персонала и доля рынка. Таким образом, для отрасли характерно

стабильное развитие предприятий, их долгое присутствие на рынке и непропорциональность числа работников и доли рынка.

Для финансовых рисков характерно высокое значение коэффициента вариации, что говорит о неоднородности предприятий по уровню финансового состояния. Из всех рисков по коэффициенту вариации критерию однородности соответствует только деловая активность. По проведенным расчетам она же – наименее су-

щественный фактор риска. К наиболее существенному следует отнести рентабельность и ликвидность.

Несмотря на широкий информационный и статистический охват, рейтинговая оценка рисков строится на формальной информации, что не позволяет учитывать стохастическую природу риска, не показывает возможности в противовес рискам, а также не учитывает субъективные факторы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Solovyova N.V., Berezhnaya O.V., Berezhnaya E.V., Karapetyan E.A., Berezhnoi V.I. Dynamics, peculiarities and financial factors for the industrial development of the south of Russia // (Scopus) European Research Studies Journal (ISSN1108-2976, Scopus, Greece). – 2018. – Vol: XXI No: 04. – P. 533-544.
2. Главная – FIRA.ru [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://fira.ru/> (дата обращения: 12.06.2020).
3. ЕМИСС - Федеральный план статистических работ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>. Дата обращения: 12.07.2020.
4. Интерфакс – Сервер раскрытия информации [Электронный ресурс] // <https://e-disclosure.ru/?attempt=1> (дата обращения: 12.06.2020).
5. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2019: Стат. сб. / Росстат. М., 2019. 766 с.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2019: Стат. сб. / Росстат. М., 2019. 1204 с.
7. СБИС – сеть деловых коммуникаций [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://sbis.ru/> (дата обращения: 12.06.2020).
8. СПАРК – Проверка контрагента [Электронный ресурс] // <https://www.spark-interfax.ru/> (дата обращения: 12.06.2020).
9. Управление рисками. Правила игры меняются [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/risk/russian/rules-of-game-changing.pdf> (Дата обращения: 28.07.2019).

© Соловьева Наталья Владимировна (solo-snv@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

СРАВНЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Федотова Надежда Венедиктовна

к.э.н., доцент, Российский университет транспорта (МИИТ)
nadejda.fedotowa2012@yandex.ru

COMPARISON OF DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE IN MANAGING FINANCIAL STABILITY OF AN ENTERPRISE

N. Fedotova

Summary: The article deals with the comparison of domestic and foreign experience in managing the financial stability of an enterprise. The main drawback of the existing methods of financial stability of both Russian and foreign authors is that they ignore applied industry features.

Keywords: financial stability, factors affecting financial stability.

Аннотация: В статье рассматривается сравнение отечественного и зарубежного опыта управления финансовой устойчивости предприятия. Основным недостатком существующих методик уровня финансовой устойчивости как российских, так и иностранных авторов, является игнорирование прикладных отраслевых особенностей.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, факторы, влияющие на финансовую устойчивость.

В настоящее время в большинстве используемых отечественных и зарубежных методик отмечаются определённые отличия в перечне показателей, используемых для определения финансовой устойчивости, и в отдельных методах расчета данных показателей. Помимо этого, исходные данные для проведения расчета показателей, содержащиеся в финансовой отчетности, сформированной по МСФО, несколько отличаются от российской финансовой отчетности, составленной согласно РСБУ, что даже, несмотря на проводимую политику гармонизации законодательства, вызвано существенными различиями в выполнении отдельных учетных операций в процессе финансовой или производственной деятельности. Анализ различных относительных величин и коэффициентов, позволяющих оце-

нить финансовую устойчивость, в значительной степени совпадает с анализом отдельных элементов активов и пассивов в зарубежной практике, как это представлено в табл. 1 [1, с.48].

Кроме нескольких аналитических показателей, показывающих зависимость данного предприятия от различных внешних источников средств и представленных в табл.1, в зарубежной практике применяются также различные показатели покрытия процентов по осуществленным ранее заимствованиям и другие показатели, характеризующие непосредственно сам процесс накопления и обслуживания долга. Причём, в зарубежном опыте анализ финансовой устойчивости, выполненный совместно с оценкой его рыночной стоимости, являет-

Таблица 1
Сравнение отечественных и зарубежных методик оценки относительных величин, характеризующих финансовую устойчивость предприятия

Наименование показателя	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Коэффициент финансовой зависимости (Total debt ratio)	Всего источников средств / собственный капитал	Совокупные пассивы / Совокупные активы	Характеризует уровень финансирования активов за счет обязательств
Коэффициент финансовой активности (финансовый рычаг, коэффициент финансового риска) (Debt equity ratio)	Привлеченные средства / Капитал и резервы	Общая задолженность / Капитал и резервы	Характеризует уровень зависимости предприятия от внешних агентов
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (Longterm debt ratio)	Долгосрочные обязательства / Долгосрочные обязательства + Капитал и резервы	Долгосрочные обязательства / Долгосрочные обязательства + Капитал и резервы	Показывает долю привлеченного капитала в перманентном капитале предприятия

ся одним из главных направлений анализа вследствие того, что весьма часто реальная стоимость предприятия существенно меньше его текущей рыночной стоимости. Следует отметить, что высокоразвитый фондовый рынок передовых зарубежных стран даёт возможность искусственного завышения стоимости предприятия за счет гудвила, тогда как у малых и средних отечественных предприятий подобная возможность в большинстве случаев отсутствует.

В зарубежной практике оценка финансовой устойчивости дополняется расчетом и последующей оценкой показателей [1, с.49]:

- доходность акций (индикатор «price earnings ratio»): показывает долю общей чистой прибыли на одну номинированную акцию и определяется делением чистой прибыли на общую численность номинированных акций;
- коэффициент «цена / денежный поток» (индикатор «price / cash flow»): даёт возможность оценить текущую доходность акций в соотношении с денежными потоками исследуемого предприятия в ходе его деятельности;
- коэффициент рыночной цены (индикатор «market to book value»): демонстрирует, до какой степени

текущая рыночная цена акций данного предприятия превышает её цену по балансу и рассчитывается как соответствующее соотношение.

Необходимо отметить, что основными недостатками существующих методик диагностики уровня финансовой устойчивости как российских, так и иностранных авторов, является игнорирование прикладных отраслевых особенностей. Например, применение в России некоторыми экономистами различных международных анализов для проведения оценки финансовой устойчивости, неадаптированных к реалиям российской экономики обуславливает принятие неверных управленческих и финансовых решений, применение в низкорентабельной деятельности, и в конечном итоге утверждение финансовой стратегии развития экономического субъекта, которая практически не соответствует текущим реалиям и фактической ситуации в российской экономике.

Рекомендуемая общая последовательность определения типа финансовой устойчивости предприятия в отечественных методиках представлена на рис. 1 [2, с.19]

Согласно представлениям отечественных исследователей, как видно из рис. 1, оценка финансовой устойчи-



Рис. 1. Рекомендуемая общая последовательность определения типа финансовой устойчивости в отечественных методиках

ности предприятий лежит в основе анализа финансового состояния предприятия, важнейшим направлением развития которого является использование различных экономико-математических методов. Основными задачами, возникающими в процессе анализа и моделирования финансового состояния предприятия, является выбор методов, критериев, показателей и алгоритмов его оценки.

В отечественной аналитической практике для проведения качественного анализа финансовой устойчивости применяются различные методические подходы. Широко известным является анализ сформированной системы абсолютных, относительных или средних аналитических показателей, демонстрирующих уровень финансовой устойчивости. Хотя коэффициентный анализ представляет собой достаточно репрезентативный и эффективный инструмент для организации оценки финансовой устойчивости, однако в ряде случаев использованием традиционных методов анализа не в состоянии представить верную картину финансовой устойчивости.

Например, коэффициентный метод, точно так же как другие аналитические методы, имеет не только очевидные преимущества в виде своей простоты и универсальности, но и некоторые недостатки, к которым следует отнести в том числе и низкий уровень достоверности различных нормативных коэффициентов, так как данные нормативные значения напрямую зависят от экономической отрасли и масштабов экономического субъекта, что зачастую игнорируется. Коэффициентный метод обычно является оптимальным для предприятий, которые специализируются на определённых направлениях деятельности. Прикладное применение данного метода является весьма трудоёмким для больших предприятий,

так как для проведения сравнительной оценки даже одного из всей системы коэффициентов требуется использовать множества отраслевых нормативов. Кроме того, на величину и динамику показателей финансовой устойчивости значительно влияет выбранный вариант учётной политики, например, отдельные положения учётной политики касательно метода оплаты отгрузки товаров и продукции непосредственным контрагентам [2, с.19].

Существенным недостатком анализа финансовой устойчивости на базе сформированной системы коэффициентов представляется расчёт данных коэффициентов исключительно на начало или конец установленного периода анализа и оценка выявленных отклонений от установленных нормативных значений, которые отмечались только в определённый момент времени, что не позволяет полностью определить конкретный механизм и факторы данной динамики. Оценка различных коэффициентов финансовой устойчивости только в отдельные моменты отчётного периода времени не способно в полной мере оценить эффективность работы этого предприятия в промежуточные периоды. Вследствие этого фактическое отсутствие промежуточной информации о динамике финансовой устойчивости может повлиять на формирование неверной оценки всей системы показателей финансового состояния исследуемого экономического субъекта.

К главным преимуществам большинства зарубежных методик следует отнести измеримость и репрезентативность их результатов, сопоставимость и определённость в используемом количественном составе коэффициентов и качественной интерпретации полученных результатов. Также можно отметить универсальность и относительную упрощённость данных методик для анализа финан-

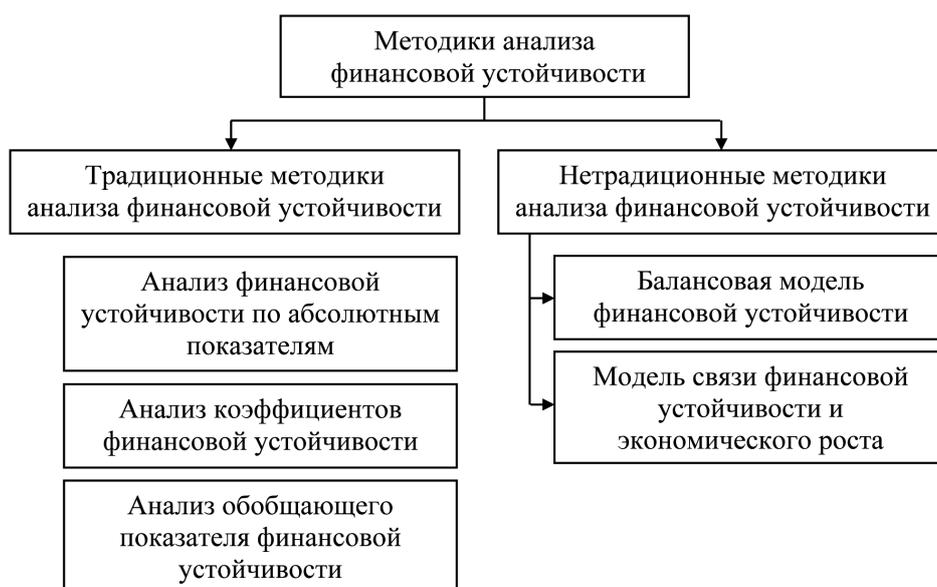


Рис. 2. Выбранные методики анализа финансовой устойчивости

совой устойчивости. При этом, отечественные методики, напротив, характеризуются существенными отличиями вследствие расхождения точек зрения отдельных авторов методик, что выражается в различных системах показателей для оценки того или иного явления. Таким образом, можно предположить, что отечественные методики, используемые для оценки финансовой устойчивости, также требуют некоторой унификации и сообразного уменьшения численности применяемых анализируемых показателей. В ходе этого следует отдавать наибольшее предпочтение анализу и расчёту системы коэффициентов финансовой устойчивости, которые в прикладной деятельности продемонстрировали наибольшую содержательность, сопоставимость и необходимость для финансового аналитика [1, с.50].

Выбранные методики анализа финансовой устойчивости, которые могут быть использованы для проведения анализа представлены на рис. 2.

Можно предположить, что использование всех представленных на рис.2 методик, используемых для проведения расширенного анализа финансовой устойчивости, позволит наиболее полно и с необходимой степенью точности охарактеризовать текущее состояние и

динамику финансовой устойчивости.

В целом, по результатам рассмотрения основных положений российских и зарубежных методик, используемых в ходе оценки финансовой устойчивости, можно заключить, что независимо от особенностей разных стран, анализ финансовой устойчивости должен демонстрировать возможности предприятия в части финансирования своей деятельности на основе использования собственных средств. Зарубежные методики отличаются преимущественно тем, что в них основной упор делается на оценку особенностей обслуживания долга и работу на фондовом рынке, тогда как в отечественных методиках делается акцент прежде всего на оценку достаточности собственных источников. Также результаты данного анализа применяются при разработке управленческих решений о привлечении на предприятие дополнительных ресурсов и оценки способности погасить сформированные обязательства за счет использования активов различной степени ликвидности. После проведения оценки финансовой устойчивости и формулирования выводов о её уровне, выйти из неустойчивого положения предприятие может путем своевременного пополнения запасов и дальнейшей оптимизации их структуры, а также на основе обоснованного уменьшения уровня запасов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балакин М.Ф., Люшина Э.Ю. Методические аспекты оценки финансовой устойчивости предприятия. // Управление экономическими системами. 2012. № 12, С. 48-55.
2. Рыжков К.А. Оценка финансового состояния организации. // Аудит и налогообложение. 2013. № 11, С.18-24.
3. Федотова Н.В. Сущность и факторы финансовой устойчивости предприятия. // Транспортное дело России. 2017. № 3. С. 29-30.
4. Федотова Н.В. Анализ финансовой устойчивости компании. // Транспортное дело России. № 1. С. 13-17.

© Федотова Надежда Венедиктовна (nadejda.fedotowa2012@yandex.ru).
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ИНСТИТУТ ОСВОБОЖДЕНИЯ ОТ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН: СРАВНИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Азизов Рустамбек Абдукодирович

Адъюнкт, ФГКОУ ВПО «Московский университет
Министерства внутренних дел Российской Федерации
имени В.Я. Кукотья»
rruussttiikk@list.ru

FUNCTIONS OF THE INSTITUTE OF EXEMPTION FROM CRIMINAL LIABILITY IN THE RUSSIAN FEDERATION AND THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN

R. Azizov

Summary: The criminal legislation of many modern States provides for the institution of exemption from criminal liability. The article deals with the peculiarities of the institution of exemption from criminal liability in the Russian Federation and the Republic of Tajikistan. The author analyzes in detail the legal norms of criminal codes regulating the grounds of exemption from criminal liability. Based on this analysis, the author identifies certain similarities in legal regulation, as well as significant differences that correspond to the social, economic, legal and other characteristics of a particular state.

Keywords: exemption from criminal liability, grounds for exemption from criminal liability, reconciliation with the victim, compensation for damage, active repentance, a judicial fine, the expiration of the Statute of limitations, special types of exemption from criminal liability.

Аннотация: Уголовное законодательство многих современных государств предусматривает в своих нормах институт освобождения от уголовной ответственности. В статье рассматриваются особенности института освобождения от уголовной ответственности в Российской Федерации и Республике Таджикистан. Автор подробно анализирует правовые нормы уголовных кодексов, регламентирующих основания освобождения от уголовной ответственности. На основе данного анализа автор выделяет определенные схожие черты в правовом регулировании, а также существенные отличия, которые соответствуют социальным, экономическим, правовым и другим особенностям конкретного государства.

Ключевые слова: освобождение от уголовной ответственности, основания и виды освобождения от уголовной ответственности, примирение с потерпевшим, возмещение ущерба, деятельное раскаяние, судебный штраф, истечение сроков давности, специальные виды освобождения от уголовной ответственности.

В рамках данной статьи наибольший интерес представляет правовая регламентация института освобождения от уголовной ответственности в Российской Федерации и Республике Таджикистан. Обращаясь к прошлому, стоит отметить, что до 1991 года Республика Таджикистан входила в состав Союза Советских Социалистических республик [2, С. 120]. Таким образом, до распада СССР правовая регламентация института освобождения от уголовной ответственности была полностью идентична. Однако, сейчас в каждом из рассматриваемых государств действуют свои уголовные кодексы, анализируя которые можно выделить как схожие черты в правом регулировании, так и существенные различия.

Для начала стоит отметить, что ни УК РФ, ни УК РТ не предлагают законодательной регламентации понятия «освобождение от уголовной ответственности», что порождает в науке уголовного права множество различных мнений по данному вопросу. Так, под освобождением от уголовной ответственности понимается отказ компетентных государственных органов от применения мер уголовно-правового характера в отношении лиц, совершивших деяние, в котором присутствуют все признаки состава преступления [3, С. 217]. Таким образом, в

случае отсутствия в деянии лица признаков конкретного состава преступления, предусмотренного уголовным законодательством, институт освобождения от уголовной ответственности не работает.

На основании вышеизложенного, можно предложить основные признаки освобождения от уголовной ответственности:

1. Освободить лица от уголовной ответственности можно только до вынесения приговора по конкретному уголовному делу;
2. При освобождении от уголовной ответственности к подозреваемому (обвиняемому, подсудимому) не применяются меры уголовно-правового воздействия, в том числе наказание;
3. Освобождение от уголовной ответственности применяется в случае нецелесообразности применения мер уголовно правового воздействия.

Таким образом, освобождение от уголовной ответственности как юридический факт, в силу которого реализуется охранительное уголовное правоотношение и аннулируются взаимные права и обязанности субъектов такого правоотношения.

Как в Уголовном кодексе РФ, так и в Уголовном кодексе РТ основания освобождения от уголовной ответственности предусмотрены 11 главами. В целом данные главы схожи по содержанию [1; 4, С. 73]. В данном факте проявляется основная схожесть правового регулирования рассматриваемого института.

Что касается видов освобождения от уголовной ответственности, то тут существуют определенные различия. Так, в Уголовном кодексе РТ предусмотрены следующие четыре вида освобождения от уголовной ответственности: деятельное раскаяние лица, совершившего преступление, примирение с потерпевшим, изменение обстановки, истечение срока давности [4, С. 74]. В свою очередь Уголовный кодекс РФ предусматривает пять видов освобождения от уголовной ответственности, среди которых выделяют: деятельное раскаяние лица, совершившего преступление, примирение с потерпевшим, возмещение ущерба, назначение судебного штрафа и истечение сроков давности [1].

Таким образом, в кодексах анализируемых стран есть общие виды освобождения от уголовной ответственности, такие как: деятельное раскаяние лица, совершившего преступление, примирение с потерпевшим, истечение сроков давности. Отсутствуют в таджикском законодательстве такие виды освобождения от уголовной ответственности, как: возмещение ущерба и назначение судебного штрафа. Что касается изменения обстановки как вида освобождения от уголовной ответственности, то стоит отметить, что данный вид российский законодатель отменил в 2003 году, ранее данный вид был предусмотрен ст. 77 УК РФ.

Статья 72 УК РТ почти полностью дублирует статью 75 УК РФ. Обе статьи посвящены такому виду освобождения от уголовной ответственности, как деятельное раскаяние. В первых частях указанных статей рассматриваются основные условия освобождения от уголовной ответственности в связи с деятельным раскаянием. Среди них законодатели выделяют: преступление совершено впервые, преступление небольшой или средней тяжести, явка с повинной, активное способствование раскрытию и расследованию преступления, возмещен ущерб или вред заглажен иным образом [1; 4, С. 76]. Отличительной чертой УК РФ является то, что в нем указано, что вследствие деятельного раскаяния лицо совершившее преступление перестало быть общественно опасным.

Вторые части анализируемых статей являются полностью идентичными и делают акцент на преступлениях со всеми признаками, указанными в части первой, но относящимися к иным категориям. В данном случае законодатель обеих стран отсылают правоприменителя к статьям Особенной части Кодексов.

Следующим видом освобождения от уголовной ответственности является примирение с потерпевшим. Данное основание предусмотрено статьей 73 УК РТ и статьей 76 УК РФ. Данные статьи являются абсолютно идентичными и предполагают, что лицо, впервые совершившее преступление небольшой или средней тяжести, может быть освобождено от уголовной ответственности, если оно примирилось с потерпевшим и загладило причиненный потерпевшему вред [1; 4, С. 75].

Еще одним видом, который предусмотрен законодательством обеих анализируемых стран, является истечение сроков давности. Анализируя статью 75 УК РТ и статью 78 УК РФ также можно сделать вывод об их идентичности. Части первые данных статей регламентируют размеры сроков давности по различным категориям преступлений. В российской Федерации и Республике Таджикистан они одинаковы: два года после совершения преступления небольшой тяжести, шесть лет после совершения преступления средней тяжести, десять лет после совершения тяжкого преступления, пятнадцать лет после совершения особо тяжкого преступления. Далее указаны правила исчисления сроков давности [1; 4, С. 76].

Статья 74 УК РТ предусматривает такой вид освобождения от уголовной ответственности, как изменение обстановки. Стоит заметить, что данное основание существовало и в российском законодательстве, однако на данный момент Российский законодатель от него отказался. Согласно данному виду, если лицо совершило преступление небольшой или средней тяжести впервые и если в ходе предварительного следствия установлено, что совершившее противоправное деяние лицо или совершенное им противоправное деяние перестало быть общественно опасным, то лицо подлежит освобождению от уголовной ответственности [4, С. 77].

В свою очередь статья 76.1 УК РФ предусматривает такой вид освобождения от уголовной ответственности, как возмещение ущерба. Данный вид имеет место при совершении преступлений в сфере экономической деятельности. Для освобождения от уголовной ответственности необходимы следующие условия: совершение преступления впервые; совершение преступления предусмотренного статьями 198–199.1, 199.3, 199.4 УК РФ либо преступления, указанного в перечне ч. 2 ст. 76.1 УК РФ; возмещение ущерба, перечисление в федеральный бюджет денежного возмещения или дохода, полученного в результате совершения преступления, в объеме, предусмотренном ч. 2 ст. 76.1 УК РФ, либо денежной суммы, эквивалентной размеру убытков, которых удалось избежать в результате совершения преступления. Ущерб складывается из суммы недоимки по налогам и сборам, соответствующей пени, а также суммы штрафа в размере, определяемом законодательству [1].

Статья 76.2 УК РФ регламентирует правила освобождения от уголовной ответственности в связи с назначением судебного штрафа. Лицо, впервые совершившее преступление небольшой или средней тяжести, может быть освобождено судом от уголовной ответственности с назначением судебного штрафа в случае, если оно возместило ущерб или иным образом загладило причиненный преступлением вред. Особенностью этого вида освобождения от уголовной ответственности является то, что рассматриваемый вид является условным, поскольку в случае неуплаты судебного штрафа в установленный судом срок освобождение отменяется и лицо привлекается к уголовной ответственности по соответствующей статье Особенной части УК РФ [1].

Рассматривая вопрос специальных видов освобождения от уголовной ответственности, стоит сказать, что законодатель обеих стран идентично подходит к данному вопросу. Так, законодатели обеих стран создают примечания к статьям Особенных частей Кодексов, в которых предусматривают дополнительные условия освобождения от уголовной ответственности. Так, например, согласно примечанию к статье 130 УК РТ и примечанию к статье 126 УК РФ лицо, добровольно освободившее похищенного, освобождается от уголовной ответственности. Подобная конструкция примечаний содержится в других статьях Особенных частей анализируемых Уголовных кодексов.

Статья 82 УК РТ и статья 84 УК РФ регламентируют применение акта амнистия как вид освобождения от уголовной ответственности. Актом об амнистии лица, совершившие преступления, могут быть освобождены от уголовной ответственности [1; 4, С. 78]. Схожесть в правовом регулировании проявляется в том, что амнистия в обоих государствах объявляется в отношении индиви-

дуально не определенного круга лиц. Отличие состоит в том, что в России амнистия объявляется Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации, а в Таджикистане необходимо принимать Закон Республики Таджикистан о применении амнистии. Также, стоит отметить, что законодатель Республики Таджикистан дополнительно указывает на то, что акт амнистии распространяется на уголовно наказуемые деяния, совершенные до его принятия, российский законодатель об этом умалчивает.

Анализируя вопросы освобождения от уголовной ответственности несовершеннолетних, стоит отметить, что в УК РФ данному вопросу посвящены три статьи (ст.ст. 90, 91, 92 УК РФ), а УК РТ всего одна статья (ст. 90 УК РТ) [1; 4, С. 78]. Однако, несмотря на это оба законодателя идентично указывают на то, что если несовершеннолетний впервые совершает преступление небольшой или средней тяжести, то может быть освобожден от уголовной ответственности с применением к нему мер воспитательного характера. Сами меры воспитательного характера, как в России, так и в Таджикистане одинаковы, среди них законодатель выделяют: предупреждение, передача под надзор родителей, ограничение досуга, возмещение причиненного преступлением вреда.

Проанализировав все вышеизложенное, стоит отметить, что в Уголовном кодексе РФ и Уголовном кодексе РТ в отношении правового регулирования института освобождения от уголовной ответственности имеются как схожие моменты, так и существенные отличия. Схожесть правового регулирования обусловлена тем, что оба государства ранее входили в состав Союза ССР, и после его распада законодатели кардинально не изменяли уголовные кодексы. Различия обусловлены свойственными политическими, экономическими и социальными аспектами развития рассматриваемых стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 13 июня 1996 г. N 63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.
2. Колесников Р.В. Ретроспективный анализ института освобождения от уголовной ответственности и от наказания // *Общественная безопасность, законность и правопорядок в III тысячелетии*. 2017. № 3-1. С. 118-123.
3. Панов А.А. Проблемы законодательного регулирования освобождения от уголовной ответственности как формы уголовно-правового воздействия // *Социальная политика и социология*. 2016. № 10 (64). С. 215-220.
4. Тайфулов З. Освобождение от уголовной ответственности по Уголовному кодексу Республики Таджикистан // *Вестник Таджикского Национального университета*. 2014. № 3-5. С. 73-78.

© Азизов Рустамбек Абдукодирович (rruusstiikk@list.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБОРОТА ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Антанс Мария Владимировна

Аспирант, НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный институт «Синергия»», Москва
volhov2019@mail.ru

PROBLEMS OF REGULATING THE TURNOVER OF AGRICULTURAL LAND

M. Antans

Summary: Involvement in the turnover of agricultural land in Russia is a problem that needs to be solved. Priority use is given to agricultural land. In practice, a large number of abandoned, unused lands require reclamation, restoration, and additional legal regulation.

The purpose of the study is to consider the problem of turnover of agricultural land, to simplify the legal procedure for returning land to circulation.

Methods of logical and statistical analysis were used in the research.

Research result. There is an acute problem of involving agricultural land in the turnover. In Russia, they occupy the second place in terms of area after the land of the forest Fund, the hectares of land that are subject to allocation are unclaimed, despite the fact that the main feature of agricultural land is to ensure food security in Russia, being a means of production in agriculture.

Conclusions. To involve land in the turnover, it is necessary to improve the legal framework. Conduct an analysis of the number of lands not involved in the turnover, the causes and consequences of non-use by regions of Russia. Develop measures aimed at restoring land, identify land plots that are not legally used or used for other purposes.

Keywords: land, law, turnover, agricultural, share, share, problem.

Аннотация: Вовлечение в оборот земель сельскохозяйственного назначения в России является проблемой, требующей решения. Приоритет в использовании имеют сельскохозяйственные угодья. На практике большое количество заброшенных, неиспользуемых земель требуют мелиорации, восстановления и дополнительного правового регулирования.

Целью исследования, является рассмотрение проблемы оборота земель сельскохозяйственного назначения, упрощение правовой процедуры возвращения в оборот угодий.

В процессе исследования использовались методы логического, статистического анализа.

Результаты исследования. Остро стоит проблема вовлечения в оборот земель сельскохозяйственного назначения. В России они занимают второе место по площади после земель лесного фонда, гектары земельных долей, которые подлежат выделу невостребованные несмотря на то, что основная особенность земель сельскохозяйственного назначения обеспечить продовольственную безопасность России, являясь средством производства в сельском хозяйстве.

Выводы. Для вовлечения в оборот угодий, необходимо совершенствование правовой базы. Провести анализ по регионам России количества не вовлеченных в оборот угодий, причин и последствий неиспользования. Выработать мероприятия, направленные на восстановление угодий, выявить не законно используемые и используемые не по назначению земельные участки.

Ключевые слова: земля, право, оборот, сельскохозяйственный, пай, доля, проблема.

Основную и наиболее ценную часть земель сельскохозяйственного назначения имеют сельскохозяйственные угодья. Они имеют приоритет в использовании и подлежат особой охране. К таким угодьям относятся пашни, сенокосы, пастбища, залежи, земли, занятые многолетними насаждениями. Это лучшие, продуктивные земли, поэтому законодательством установлен особый режим их предоставления, использования и изъятия.

В средствах массовой информации часто обсуждается, что в последнее время в России важной проблемой является вовлечение в оборот неиспользуемых земель сельскохозяйственного назначения, занятых сельскохозяйственными угодьями. Надо отметить, что данная проблема возникла достаточно давно, но привлекать внимание, стала только в последнее время, многие поля зарастают, покрываясь кустарником и деревьями, кроме того, возникла экономическая необходимость вовлечения в оборот земель сельскохозяйственного

назначения.

Проблемы в сфере земельных отношений возникли давно, но решить многие так и не удалось в полной мере. Например, возникновение прав на земли сельскохозяйственного назначения. Исходя из судебной практики, только в последнее время юридические лица, которые прошли реорганизацию или стали правопреемниками, в судебном порядке возвращают земельные доли (паи), ранее переданные в уставный капитал колхозов, совхозов, обществ. Доли (паи), предоставленные работникам, были массово выделены в земельные участки, образованные в счет долей в праве долевой собственности. Земельные участки поставлены на государственный кадастровый учет и зарегистрировано право собственности. Большинство из них прошли сделки купли-продажи, и используются не по назначению. Так, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 27 декабря 1991 года № 323 «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР», Постановлением

Правительства РФ от 29.12.1991 г. № 86 «О порядке реорганизации колхозов и совхозов» колхозы и совхозы обязаны были до 01.01.1993 г. провести реорганизацию, привести свой статус в соответствие с Законом РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» и перерегистрироваться в соответствующих органах. Члены колхоза и работники совхоза наделялись правом на бесплатный земельный и имущественный пай в общей долевой собственности.

Коллективам совхозов, других сельскохозяйственных предприятий, колхозов и кооперативов, использующих землю на праве бессрочного (постоянного) пользования, до 1 марта 1992 года необходимо было принять решение о переходе к частной, коллективно-договорной и другим формам собственности в соответствии с Земельным кодексом РСФСР (п. 6). Порядок проведения земельной реформы установлен Постановлениями Правительства РФ от 29.12.1991 г. № 86 «О порядке реорганизации колхозов и совхозов» и от 04.09.1992 г. № 708 «О порядке приватизации и реорганизации предприятий и организаций агропромышленного комплекса». В соответствии с п.10 Постановления Правительства РФ от 29.12.1991 г. № 86 «О порядке реорганизации колхозов и совхозов» владелец пая обязан подать заявление во внутрихозяйственную комиссию и указать в нем одну из форм использования пая:

- получение на сумму пая земли и средств производства с целью создания крестьянского хозяйства, частного предприятия по ремонту, строительству, обслуживанию, торговле и других предприятий;
- передача пая в качестве учредительного взноса в товарищество или акционерное общество; передача пая в качестве вступительного взноса в кооператив;
- продажа пая другим работникам хозяйства или хозяйству.

Положением о реорганизации колхозов, совхозов и приватизации государственных сельскохозяйственных предприятий, утверждённым Постановлением Правительства Российской Федерации от 4 сентября 1992 года № 708 «О порядке приватизации и реорганизации предприятий и организаций агропромышленного комплекса», предусматривалось, что в каждом реорганизуемом колхозе и совхозе определяются индивидуальные имущественные пай и земельные доли. С учётом принятого трудовым коллективом реорганизуемого совхоза решения о выборе формы собственности на землю, предусмотренной Земельным кодексом РФ, в районную комиссию по приватизации земель и реорганизации сельскохозяйственных предприятий подавалась заявка на предоставление земли в ту или иную форму собственности, к которой прилагались списки лиц, имеющих право на получение земли в собственность бесплатно в соответствии с Указом Президента Российской Федера-

ции от 2 марта 1992 года № 213 «О порядке установления нормы бесплатной передачи земельных участков в собственность граждан», включая пенсионеров этих хозяйств. Пунктом 9 Постановления № 708 от 04.09.1992 г. определено, что трудовые коллективы реорганизуемых колхозов, совхозов и приватизируемых государственных сельскохозяйственных предприятий должны принять решение о выборе формы собственности на землю, предусмотренный Земельным Кодексом Российской Федерации.

Согласно п.16 данного Постановления владелец имущественного пая и земельной доли может использовать их следующими способами: - получить при выходе из хозяйства с целью создания крестьянского (фермерского) хозяйства;

- внести в качестве взноса в создаваемое товарищество, акционерное общество или кооператив;
- продать или сдать в аренду другим владельцам долей (паев).

Согласно ст. 11 Закона РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» в редакции 1992 года акционерное общество закрытого типа представляет собой объединение граждан и (или) юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности. Уставный фонд акционерного общества образуется только за счет вкладов (акций) учредителей.

В связи с указанными нормами, судами признаются отсутствующими права собственности на земельные участки, образованные в счет земельных долей (пая), исключаются сведения из Единого государственного реестра недвижимости, изымаются земельные участки из чужого незаконного владения. На принятие судебных решений и их исполнение, требуется значительное время, а земли сельскохозяйственного назначения остаются заброшенными, не участвуют в обороте и требуют мероприятий по восстановлению.

На сегодняшний день проходит процедура выдела доли, совершаются сделки с участками, только потом в судебном порядке доли возвращаются в уставный капитал Обществ, земельные участки изымаются из незаконного владения, на основании решения суда их снимают с государственного кадастрового учета и прекращают права. Данный вопрос требует правового регулирования с учетом сложившейся обстановки, на этапе выдела, а не по результату, гектары земель уже выделены в счет долей в праве долевой собственности, проданы и используются не по целевому назначению сельскохозяйственных угодий, разрешенное использование изменено на дачное строительство, участки делят без учета минимальных размеров, установленных для земель сельскохозяйственного назначения, продают и застраивают.

Необходимо изучить судебную практику по делам, относящимся к выделу земельных долей, ранее внесенных в уставный капитал Обществ. Это поможет принять стратегию для дальнейшего правового регулирования оборота таких долей и остановке дальнейшего выдела, постановке на государственный кадастровый учет, регистрации права собственности не законно образованных земельных участков.

Еще одна проблема требующая внимания, является проведение государственного и муниципального контроля за использованием земель сельскохозяйственного назначения, необходимо систематическое наблюдение за исполнением требований земельного законодательства путем проведения административного обследования земель сельскохозяйственного назначения, выявления не используемых земель, выявления земельных участков используемых не по назначению, проведению анализа правовых актов принятых органами государственной власти и органами местного самоуправления по вопросам использования и охраны земель и земельных участков сельскохозяйственного назначения.

Необходима выработка качественной стратегии вовлечения в оборот земель сельскохозяйственного назначения, совершенствование правовой базы, с учетом полного анализа, статистики отдельно по регионам России, проведение инвентаризации количества не вовлеченных в оборот земель сельскохозяйственного назначения, причин и последствий их неиспользования, выработка мероприятий направленных на восстановление сельскохозяйственных угодий. Выявление земельных участков сельскохозяйственного назначения, занятых сельскохозяйственными угодьями и используемыми правообладателями не по назначению.

Вопрос изменения категории земель сельскохозяйственного назначения и разрешенного использования земельных участков требует особого рассмотрения с принятием и усовершенствованием нормативно правовых актов, регулирующих оборот земель сельскохозяйственного назначения с учетом сложившейся ситуации,

более жесткого контроля за изменением категории земель сельскохозяйственного назначения, занятых сельскохозяйственными угодьями, изменением разрешенного использования земель сельскохозяйственного назначения, которое повлечет не возможность использования угодий. Необходимо сохранение целевого использования земельных участков, занятых сельскохозяйственными угодьями.

Проблемой является и вовлечение в оборот заброшенных земель сельскохозяйственного назначения. По статистике гектары земельных долей, которые должны быть выделены, являются невостребованными. Проблема невостребованных долей не решена на протяжении многих лет. Это земли, у которых есть владелец, но он не распорядился своей долей.

В настоящее время принимаются нормативно правовые акты, направленные на решение данной проблемы. Но надо учесть, что необходимо принятие мер, которые позволят достичь не только быстрых результатов. Но смогут вовлечь в оборот неиспользуемые сельскохозяйственные земли с государственной поддержкой мелиорации земель. Без государственной поддержки провести мелиорацию, восстановить угодья сложно. Результат по итогу принятия нововведений и нормативно правовых актов, будет, но земли сельскохозяйственного назначения так и останутся не пригодными к использованию.

В заключении надо отметить, о необходимости индивидуального подхода к проблеме вовлечения в оборот земель сельскохозяйственного назначения с использованием качественной и количественной оценки таких земель, обновленных данных об их состоянии и использовании земель. Требуется принятие в действительно действующей не только в правовом смысле, но и на практике государственной программы, направленной на вовлечение в оборот земель сельскохозяйственного назначения. Принятие и усовершенствование нормативно правовых актов, регулирующих оборот с учетом сложившейся ситуации, статистики и полного анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агроэкологическая оценка земель и оптимизация землепользования / А.Л. Черногоров и др. - М.: Издательство МГУ, 2014. - 272 с.
2. Варламов А.А. Земельный кадастр. В 6 томах. Том 4. Оценка земель / А.А. Варламов. - М.: КолосС, 2016. - 464 с.
3. Мазуров А.В. Комментарий к Федеральному закону « Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» / А.В. Мазуров, В.В. Нахратов, В.Э. Чуркин. - М.: Частное право, 2016. - 304 с.
4. Тихомиров М.Ю. Земельные участки сельскохозяйственного назначения. Предоставление, использование, особенности совершения сделок / М.Ю. Тихомиров. - М.: Издание Тихомирова М.Ю., 2014. - 144 с.
5. Тихомиров М.Ю. Комментарии к Федеральному Закону «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» в новой редакции / М.Ю. Тихомиров. - М.: Издание Тихомирова М.Ю., 2014. - 144 с.

© Антанс Мария Владимировна (volhov2019@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР ПРЕСЕЧЕНИЯ В РАМКАХ РАССЛЕДОВАНИЯ УГОЛОВНЫХ ДЕЛ

FORENSIC ASPECTS OF THE USE OF PREVENTIVE MEASURES IN THE INVESTIGATION OF CRIMINAL CASES

V. Akhmetgaleev

Summary: The article analyzes the Russian criminal procedure legislation regulating the selection of preventive measures, reveals the reasons for the use of preventive measures, factors, circumstances and conditions that affect the use of a particular measure of procedural coercion, highlights the stages of the decision-making process on the use of preventive measures in the investigation of a criminal case and the mechanism for their application. The author reveals the criminalistic essence of the use of preventive measures in the investigation of criminal cases and their criminalistic significance, aimed at solving crimes, «saving» the existing evidence base and obtaining new information of particular interest to the investigator. Based on the systematization and analysis of the use of preventive measures in the investigation of criminal cases, the author, in the prism of criminalistics, proposed definitions of the concepts: «preventive measures» and «application of preventive measures».

Keywords: investigator, preliminary investigation, investigator's activity, criminalistics, criminalistic aspect, criminalistic essence, preventive measures, application of preventive measures, grounds for applying preventive measures.

Ахметгалеев Вадим Ралифович

капитан юстиции, старший следователь, отдел МВД России по Мишкинскому району; адъюнкт, Уфимский ЮИ МВД России
vahmetgaleev@yandex.ru

Аннотация: В статье проводится анализ Российского уголовно-процессуального законодательства, регламентирующего избрание мер пресечения, раскрываются основания применения мер пресечения, факторы, обстоятельства и условия, влияющие на применение той или иной меры процессуального принуждения, выделены стадии процесса принятия решения о применении мер пресечения в рамках расследования уголовного дела и механизм их применения. Автор раскрывает криминалистическую сущность применения мер пресечения в рамках расследования уголовных дел и их криминалистическое значение, направленное на раскрытие преступлений, «сбережение» имеющейся доказательственной базы и получение новой, представляющей определенный интерес для следователя, информации. На основе систематизации и анализа применения мер пресечения в рамках расследования уголовных дел, автором, в призме криминалистики, предложены определения понятий: «меры пресечения» и «применение мер пресечения».

Ключевые слова: следователь, предварительное расследование, деятельность следователя, криминалистика, криминалистический аспект, криминалистическая сущность, меры пресечения, применение мер пресечения, основания применения мер пресечения.

В науке институт мер пресечения представляет собой реализуемый в рамках уголовного процесса, применяемый в соответствующих условиях и в определенном уголовно-процессуальном законодательством порядке способ воздействия уполномоченных на то Уголовно-процессуальным кодексом Российской Федерации (далее – УПК РФ) должностных лиц на уровень свободы обвиняемых (подозреваемых) при расследовании уголовных дел.

Стоит особо отметить тот факт, что применение в ходе предварительного расследования мер пресечения, закрепленных в главе 13 УПК РФ и составляющих наиболее значительную и действенную часть мер уголовно-процессуального принуждения, всегда связано с реальным ущемлением прав и свобод объектов принуждения. С.Н. Кожевников определяет принуждение как определенный метод воздействия, обеспечивающий, вопреки воли человека, совершение последним действий в интересах субъекта принуждения. При этом, необходимость применения подобного метода воздействия наступает в случае возникновения противоречивых устремлений

субъектов, где одним из субъектов предписывается необходимость выполнения определенных требований иным субъектом. Посредством применения данного метода воздействия возможно подавить противоречащие общественной воле мотивы поступков человека, ограничить свободу действий индивида, стимулировать необходимое желательное субъекту принуждения поведение [6, 48]. Вопреки утверждениям отдельных ученых [13, 49], мерам пресечения присущ признак принудительности вне зависимости от соответствия их применения интересам и волеизъявлению обвиняемых (подозреваемых). Исходя из этого, следует заключить, что применение практически каждой меры уголовно-процессуального принуждения влечет определенное ограничение прав и свобод объекта принуждения [1, 25] (свободы воли и неприкосновенности (ст.22 Конституции РФ), свободы передвижения (ст.27 Конституции РФ)).

Учитывая тот факт, что меры пресечения в рамках расследуемого уголовного дела применяются к лицам, которые еще не признаны виновными в совершении преступлений, то применение данных мер должно быть

обоснованным, необходимым, иметь соразмерный и исключительный характер исходя из обстоятельств конкретного уголовного дела, и, в то же время, должны способствовать раскрытию преступления. Применение мер пресечения, если это не противоречит интересам иных лиц и охраны общественной безопасности, должно обеспечивать достижение своей цели с возможно наименьшим лишением либо ограничением прав обвиняемого (подозреваемого). В подтверждении сказанному, следует отметить, что общепризнанные нормы международного права, наряду с Конституцией РФ, «допускают возможность ограничения права на свободу лишь в той мере, в какой оно необходимо в определенных законом целях» [12]. Вместе с тем, положения ст.52 Хартии основных прав Европейского Союза от 07.12.2000 года, конкретизируют данное положение, указывая, что любое ограничение не должно идти дальше поставленных перед ним целей [5, 146-147].

Заметим, что вопрос о применении каждой конкретной меры пресечения, с учетом особенностей ее применения, выбор которой должен быть основан в соответствии с целями, установленными УПК РФ и подтвержденными материалами уголовного дела, тесно связан с личностью каждого отдельно взятого обвиняемого (подозреваемого), вида совершенного им преступления, а также, в целом, следственной ситуации, сложившейся в ходе расследования конкретного уголовного дела. Тем самым, применение мер пресечения содержит в себе признак индивидуализации, обеспечивающий законное и обоснованное ограничение прав личности (ст.7 УПК РФ) и выступает своеобразным регулятором правильного избрания и применения определенной меры пресечения. При применении мер пресечения, субъект принуждения (судья, следователь или дознаватель), в совокупности с интуицией, должен основываться на фактических данных, указывающих на вероятность недобросовестности объекта принуждения, что даст возможность принять законное и обоснованное решение о выборе той или иной меры пресечения в отношении конкретного обвиняемого (подозреваемого) и способствовать раскрытию расследуемого преступления, установив необходимое органу расследования модель поведения лица. Говоря о таком понятии как «обоснованность», следует подчеркнуть, что ключевыми элементами обоснованного решения должны являться не только фактические обстоятельства, установленные в рамках расследования, которые свидетельствуют о наличии оснований, связанных с возможностью принятия данного решения [3, 119], но и основанные на фактических данных предположения.

В ч.1 ст.97 УПК РФ законодатель определяет, что следователь, дознаватель или суд, в пределах предоставленных им полномочий, в том числе, с целью реализации криминалистических задач при расследовании

уголовного дела, имеют право избрать в отношении обвиняемого (подозреваемого) одну из, предусмотренных УПК РФ, мер пресечения, при наличии достаточных оснований полагать, что обвиняемый (подозреваемый):

1. скроется от дознания или предварительного следствия;
2. может продолжить заниматься преступной деятельностью;
3. может угрожать свидетелю, а также иным участникам уголовного судопроизводства, а также уничтожить доказательства либо иным путем воспрепятствовать производству по уголовному делу.

Перечень оснований для избрания мер пресечения является исчерпывающим и данные основания едины для избрания любой меры пресечения. Анализируя данную норму, мы видим, что законодатель устанавливает основания мер пресечения независимо от степени тяжести совершенного обвиняемым (подозреваемым) преступления.

Законодателем отмечено, что в качестве оснований применения мер пресечения могут выступать достаточные данные, которые свидетельствуют о возможности совершения обвиняемым (подозреваемым) действий, предусмотренных ч.1 ст.97 УПК РФ. Но что считать «достаточными данными»? Так, в практической деятельности, «достаточные данные» зачастую сопоставляют с установленными, в рамках предварительного расследования, фактическими данными (о чем утверждают 52,9 % проанкетированных практических работников) либо с вероятными данными, исходя из полученной информации в ходе расследования (о чем утверждают 47,1 % проанкетированных практических работников). Также, вышеуказанное понятие связывают с информацией, полученной в рамках оперативно-разыскной деятельности или из иных внешних источников (телевидение, интернет, газеты, журналы, предоставление «доброжелателем» проверенных следствием или судом данных, характеризующих личность обвиняемого (подозреваемого), устанавливающих круг его общения, сферы преступной деятельности, а также данные, подтверждающие факты планируемого возможного сокрытия от следствия или суда, данные, подтверждающие факт уничтожения вещественных доказательств, либо угроз иным участникам уголовного судопроизводства).

По нашему мнению, к достаточным данным, учитываемым при выборе определенной меры пресечения, необходимо относить совокупность фактических, вероятных и, полученных в рамках оперативно-разыскной деятельности и иных внешних источников, данных, т.к. только совокупность наиболее полной информации об обвиняемом (подозреваемом), даст, без чрезмерного ограничения прав и свобод последнего, соответствующий результат в рамках криминалистической деятель-

ности при применении мер пресечения, что повлияет на повышение качества расследования уголовных дел в целом.

Рассматривая понятие «основание», стоит отметить, что Л.В. Тихомирова и М.Ю. Тихомиров под понятием «основание» понимают «совокупность законодательно предусмотренных обстоятельств, фактов, условий и предпосылок, которые обеспечивают наступление юридических последствий» [14, 552]. В уголовно-процессуальном аспекте, применительно к мерам пресечения, под понятием «основание» необходимо понимать совокупность достаточных и подтверждающих возможное наступление, указанных в законе событий, данных. Исходя из вышеизложенного, следует определить, что основаниями применения мер пресечения на досудебной стадии являются связанные со свойствами лица, выражающимися в поступках и действиях, обстоятельства.

Рассматривая основания применения мер пресечения, следует упомянуть, что они подразделяются на общие, то есть основания, которые формируют убеждение следователя о применении мер пресечения в связи с наличием фактических обстоятельств, указанных в ч.1 ст.97 УПК РФ (при их наличии применение любой мер пресечения возможно по любому составу преступления) и специальные–обстоятельства, которые дают возможность выбора конкретной меры пресечения (например: в целях предотвращения возможности обвиняемого (подозреваемого) скрыться, в основу берется тяжесть совершенного преступления). Таким образом, наряду с общими, специальные основания, устанавливающие обстоятельства, позволяющие выбор отдельной меры пресечения, оказывают главенствующее значение при выборе той или иной меры пресечения в отношении объекта принуждения. Например, невозможно применить меру пресечения в виде залога в отсутствие согласия объекта принуждения [2, 79], также невозможно применить меру пресечения в виде наблюдения командования воинской части в отношении лица, не имеющего статус военнослужащего [10, 148].

Вместе с тем, специальные основания подлежат ограничению от учитываемых при применении мер пресечения обстоятельств, предусмотренных ст. 99 УПК РФ, а именно: тяжесть совершенного лицом преступления, сведения о личности обвиняемого (подозреваемого), возраст объекта принуждения, его состояние здоровья, семейное положение, род его занятий, а также другие обстоятельства. Так, В.М. Корнуков отмечает, что «данные, служащие достаточными основаниями для применения мер пресечения, как правило, позволяют сделать лишь вероятностный, а не достоверный вывод, а обстоятельства, указанные в ст.91 УПК (ст.99 УПК РФ - прим. автора), дают возможность лишь правильно определить степень вероятности совершения обвиняемым (подо-

зреваемым) действий, с целью предотвращения которых применяются меры пресечения» [9, 56]. П.М. Давыдов и П.П. Якимов, поддерживая данную точку зрения, отмечают, что обстоятельства, указанные в ст.99 УПК РФ «не могут служить причиной избрания той или иной меры пресечения, на основании оценки данных обстоятельств можно лишь предполагать о будущем поведении обвиняемого (подозреваемого)» [4, 16].

Однако, в последнее время остро ставится вопрос о проблеме обосновывания на досудебном этапе уголовного судопроизводства фактических обстоятельств при принятии решения о применении мер пресечения, что указывает на отсутствие полноценной концепции, направленной на их доказывание [8, 110-111]. Законодатель определяет в ч.1 ст.97 УПК РФ риски, которые, по своей сути, должны давать основания полагать, что обвиняемый (подозреваемый) может вести себя в рамках уголовного судопроизводства неподобающим образом, в связи с чем, в данном случае, следует вести речь об обосновании наличия подозрения в данном неподобающем поведении. Указанное подозрение субъекта принуждения, учитывая сведения о совершенном лицом преступлении, соотношении возможных сроков предварительного расследования и сроков применения возможных мер пресечения, должно основываться, кроме того, и на фактических данных, предоставляющих возможность достоверно спрогнозировать в будущем поведении обвиняемого (подозреваемого) [7, 106] в процессе расследования уголовного дела. Вместе с тем, не стоит забывать и об условиях, без которых применение меры пресечения невозможно, а именно:

1. наличие возбужденного уголовного дела;
2. наличие лица в процессуальном статусе обвиняемого (подозреваемого).

Таким образом, процесс принятия решения о выборе конкретной меры пресечения следователем или судом должен проходить через следующие стадии:

1. осознание следственной ситуации по уголовному делу исходя из имеющихся материалов уголовного дела;
2. осознание поведения обвиняемого (подозреваемого), его характера, предпринимаемых им действий, а также полноты и достоверности даваемых им показаний в рамках расследования уголовного дела, сбор характеризующего материала на обвиняемого (подозреваемого) с осмыслением полученных в отношении лица характеристик, факта возмещения последним причиненного ущерба;
3. установление факта совершения либо осознание, исходя из материалов уголовного дела, изучения личности обвиняемого (подозреваемого) и его характеристик, возможного совершения им действий, указанных в ч.1 ст.97 УПК РФ;
4. принятие решения о применении конкретной

меры пресечения в отношении обвиняемого (подозреваемого) либо замена ранее избранной меры пресечения на более строгую меру пресечения;

5. вынесение процессуального документа, регламентирующего решение о применении конкретной меры пресечения;
6. исполнение меры пресечения. То есть, при рассмотрении вопроса о применении меры пресечения, уполномоченное на то процессуальное лицо, устанавливая наряду с общими основаниями, ряд специальных оснований, учитывая также при этом обстоятельства, закрепленные в ст.99 УПК РФ, принимает решение о применении в отношении обвиняемого (подозреваемого) конкретной меры пресечения, в рамках исполнения которой возможно проработать тактические приемы, комбинации и операции, направленные на раскрытие преступления.

Следует также отметить, что в настоящее время, указанные в ч.1 ст.97 УПК РФ, общие основания фактически воспринимаются как специальные основания, что порождает неизбежность «избрания» мер пресечения в отношении любого обвиняемого (подозреваемого), что, при соответствующей модели поведения последнего, может породить негативные для предварительного расследования моменты.

Необходимо упомянуть, что несвоевременное применение мер пресечения, либо их неприменение вовсе, может привести к довольно серьезным отрицательным последствиям, которые могут свести результаты борьбы с преступностью на нет. Просчеты следователя или суда в выборе и применении мер пресечения могут привести к совершению объектом принуждения иных, зачастую, более тяжких преступлений, уклонению от явок к следователю, уничтожению или сокрытию вещественных доказательств, негативному, порой, через угрозы, воздействию на иных участников уголовного судопроизводства, что, в конечном счёте, окажет существенное влияние на раскрываемость преступлений. В.А. Михайлов, рассматривая организационно-управленческий аспект мер пресечения, взяв за основу учение Р.С. Белкина о 4-х уровнях управления в сфере борьбы с преступностью, отмечал, что «на пер-

вом уровне решаются задачи законодательного обеспечения мер пресечения, на втором уровне – задачи обеспечения их применения, на третьем – обеспечения законности и обоснованности их применения в рамках криминалистической методике, на четвертом – задачи тактики применения отдельных мер пресечения к отдельным обвиняемым (подозреваемым), а также процессуального порядка их применения» [11, 11].

Учитывая, что криминалистический аспект применения мер пресечения тесно взаимосвязан с их криминалистическим обеспечением, то задачи криминалистики, при применении мер пресечения, будут заключаться в разработке комбинаций, операций и приемов применения научных положений в области криминалистической тактики и методике обосновывания применения мер пресечения в отношении обвиняемых (подозреваемых) на досудебной стадии, предупреждению их преступной деятельности и противоправного поведения, включая и разработку тактических комбинаций по розыску и задержанию обвиняемых (подозреваемых).

Таким образом, анализируя вышеизложенное, мы приходим к выводу, что мерами пресечения, в криминалистическом аспекте, будут являться меры процессуального принуждения, применяемые в рамках уголовного судопроизводства в отношении обвиняемого (подозреваемого) на основаниях и в пределах, предусмотренных уголовно-процессуальным законом следователем, дознавателем или судом, направленные на раскрытие преступления, установление обстоятельств, подлежащих доказыванию (ст. 73 УПК РФ) по уголовному делу, избличение виновных лиц и обеспечение их надлежащего поведения.

Применением мер пресечения, в криминалистическом аспекте, будет являться основанный на анализе сложившейся в рамках уголовного дела следственной ситуации, проверенных версий и планирования расследования, а также данных о личности обвиняемого (подозреваемого) и его характеристик, интеллектуальный волевой акт следователя, приводящий к выбору наиболее оптимального вида меры пресечения, основанного на требованиях УПК РФ с учетом решения конкретной тактической задачи исходя из создавшейся следственной ситуации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов А.Е. Вопросы теории и практики применения мер уголовно-процессуального пресечения по законодательству Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук. Ижевск. 1995. 145 с.
2. Вершинина С.И. Проблемы правового регулирования залога как меры пресечения // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2019. №2. С. 78-83.
3. Гаприндашвили Р.Т. Классификация уголовно-процессуальных решений // Вестник РУДН. Серия Юридические науки. 2012. № 4. С. 117-122.

4. Давыдов П.М., Якимов П.П. Применение мер процессуального принуждения по основам уголовного судопроизводства СССР и ССР. Свердловск: Изд-во Свердл. юрид. ин-та им. А.Я. Вышинского. 1961. 118 с.
5. Кашкин С.Ю. Хартия Европейского Союза об основных правах: комментарий. М.: Юриспруденция, 2001. 203 с.
6. Кожевников С.Н. Государственное принуждение: особенности и содержание // Советское государство и право. 1978. № 5. С. 47-53.
7. Кокорева Л.В. Процессуальное значение оснований и цели применения мер пресечения в уголовном судопроизводстве // Вестник экономической безопасности. 2016. № 1. С. 103-107.
8. Колоколов Н.А. Судебный контроль в стадии предварительного расследования: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2004. 303 с.
9. Корнуков В.М. Меры процессуального принуждения в уголовном судопроизводстве. Саратов: Изд-во Саратовского университета, 1978. 137 с.
10. Куликов М.А. Основания применения мер пресечения в России и зарубежных государствах // Вестник Московского университета МВД России. 2020. С. 147-151.
11. Михайлов В.А. Меры пресечения в уголовном судопроизводстве: авторефер. дисс. ... д-ра юрид. наук. М., 1996. 47 с.
12. О практике применения судами законодательства о мерах пресечения в виде заключения под стражу, домашнего ареста и залога : постановление пленума Верховного суда Российской Федерации от 19.12.2013 № 41 (ред. от 11.06.2020) // СПС «КонсультантПлюс».
13. Петрухин И.Л. Свобода личности и уголовно-процессуальное принуждение: Общ. концепция. Неприкосновенность личности. М.: Наука, 1985. 239 с.
14. Тихомирова Л.В., Тихомиров М.Ю. Юридическая энциклопедия. М.; Изд-во Тихомиров М.Ю., 2004. 972 с.

© Ахметгалеев Вадим Ралифович (vahmetgaleev@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Уфимский ЮИ МВД России

МЕХАНИЗМЫ ЭКСТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОХРАНЫ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ

Крылепова Ангелина Олеговна

Аспирант, Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА), г. Москва
kaol1996@yandex.ru

MECHANISMS FOR EXTRATERRITORIAL PROTECTION OF TRADEMARKS

A. Kryleпова

Summary: The article concerns the phenomenon of extraterritoriality in the legal protection of trademarks. The author highlights the mechanisms of extraterritorial regulation of relations related to the protection of trademark rights, namely: national extraterritorial regulation and international legal models of legal protection of trademarks. The author analyzes national extraterritorial regulation of trademark rights and characterizes the extraterritorial international legal models, such as legal protection of a well-known trademark; legal protection of a trademark under international registration; the regional models of legal protection of a trademark (EU and EEU trademarks). The author predicts gradual overcoming of the phenomenon of territoriality in the field of trademark protection by means of harmonization and unification of law.

Keywords: trademark, extraterritoriality, international registration, Paris Convention, Madrid system, Madrid Protocol, TRIPS, European Union, EU, Eurasian economic Union, EEU, intellectual property

Аннотация: В статье рассматривается явление экстерриториальности в правовой охране товарных знаков. Автором выделены механизмы экстерриториального регулирования отношений, связанных с охраной прав на товарный знак, а именно: национальное экстерриториальное регулирование и международно-правовые модели правовой охраны товарных знаков. Автор анализирует национальное экстерриториальное регулирование прав на товарные знаки, а также характеризует экстерриториальные международно-правовые модели, такие как правовая охрана общеизвестного товарного знака; правовая охрана товарного знака, получившего международную регистрацию; региональные модели правовой охраны товарного знака (товарные знаки ЕС, ЕАЭС). Автор прогнозирует постепенное преодоление явления территориальности в охране прав на товарные знаки посредством гармонизации и унификации права.

Ключевые слова: товарный знак, экстерриториальность, международная регистрация, Парижская конвенция, Мадридская система, Мадридский протокол, ТРИПС, Европейский союз, ЕС, Евразийский экономический союз, ЕАЭС, интеллектуальная собственность.

Товарный знак является одним из важнейших объектов охраны права промышленной собственности, который в настоящее время широко используется в предпринимательской деятельности, в том числе в международной торговле. Под товарным знаком принято понимать обозначение, служащее для индивидуализации товаров, юридических лиц или индивидуальных предпринимателей.

Доктрина большинства правовых систем признает территориальный характер охраны товарного знака. Принцип территориальности означает, что действие прав ограничивается территорией государства, патентное ведомство (или иной компетентный орган) которого предоставило охрану соответствующему объекту. Как отмечает Б.А. Шахназаров, «национальные суды неоднократно подтверждали основополагающий принцип территориальности, преимущественно рассматривая его как географическое ограничение действия прав на объекты промышленной собственности».

Несмотря на действие общего принципа территориальности прав на товарный знак, в некоторых случаях правовая охрана характеризуется явлением экстерриториальности. Экстерриториальное действие правовой охраны означает, что товарные знаки, зарегистри-

рованные и получившие правовую охрану в одном государстве, на основании этого и при определенных обстоятельствах могут получать частичную или полную правовую охрану на территории других государств-участников международной системы охраны товарных знаков.

Положения международных договоров и нормы национального законодательства, касающиеся охраны прав на товарный знак, призваны защитить интересы предпринимателей от возможных посягательств на их средства индивидуализации за пределами государства, в котором товарный знак был зарегистрирован.

Экстерриториальное регулирование отношений, связанных с охраной прав на товарный знак, включает в настоящее время следующие механизмы: национальное экстерриториальное регулирование и ряд международно-правовых моделей правовой охраны товарных знаков.

Национальное экстерриториальное регулирование характеризуется закреплением в национальном законодательстве норм, предоставляющих правообладателям возможность истребовать охрану товарных знаков за пределами государства.

Пример национального экстерриториального регулирования товарных знаков содержится в Гражданском кодексе Российской Федерации. Согласно ст. 1508 ГК РФ, в определенных случаях обозначение, которое используется в качестве товарного знака, но не имеет правовой охраны на территории РФ, может быть признано общеизвестным товарным знаком, что означает предоставление ему соответствующей правовой охраны.

В США экстерриториальное регулирование содержится в статуте о товарных знаках, именуемом "The Lanham Act". Верховный суд США указал на его экстерриториальное действие в случае соблюдения как минимум двух из следующих условий: 1) действия ответчика должны иметь существенное влияние на торговлю Соединенных Штатов; 2) ответчик должен быть гражданином США; 3) не должно быть коллизий с иностранным законодательством.

Говоря об особых подходах к международно-правовой охране товарных знаков, можно выделить следующие международно-правовые модели правовой охраны товарных знаков: 1) правовая охрана общеизвестного товарного знака; 2) правовая охрана товарного знака, получившего международную регистрацию; 3) региональные модели правовой охраны товарного знака.

Перечисленные международно-правовые модели правовой охраны не образуют единой иерархической системы, действуя обособленно друг от друга. Кроме того, все указанные механизмы правовой охраны товарного знака начинают функционировать лишь после обращения хозяйствующего субъекта в компетентный орган того или иного государства за предоставлением товарному знаку правовой охраны. Как правило, товарные знаки не получают правовой охраны автоматически, без соответствующего заявления в регистрирующий орган.

В прецедентном праве США описан ряд судебных дел, в которых рассматривался вопрос о том, может ли незарегистрированный товарный знак обладать свойством экстерриториальности.

В решении по делу "United Drug Co. v. Theodore Rectanus" (США, 1918 г.) суд указал, что действие правовой охраны незарегистрированного товарного знака ограничивается территорией, на которой товарный знак известен и признан потребителями. Первоначальный национальный пользователь незарегистрированного товарного знака не вправе прекратить использование данного товарного знака на удаленной территории другим добросовестным пользователем, который впервые использовал товарный знак на этой удаленной территории.

Таким образом, в настоящее время правовая охрана товарного знака, по общему правилу, характеризуется

явлением территориальности как для зарегистрированных, так и для незарегистрированных товарных знаков.

Целесообразно рассмотреть более подробно каждый из механизмов охраны товарного знака, обращая при этом внимание на явление экстерриториальности.

Элементы национального экстерриториального регулирования товарных знаков могут содержаться в гражданском и антимонопольном законодательстве государств. Как правило, данные правовые нормы касаются правовой охраны общеизвестных товарных знаков.

Общеизвестным товарным знаком является такое обозначение, которое известно широкому кругу потребителей благодаря его интенсивному использованию для обозначения определенных товаров.

Как отмечалось ранее, в российском законодательстве национальный экстерриториальный механизм правовой охраны общеизвестного товарного знака содержится в ч. 4 ГК РФ в разделе 4 «Особенности правовой охраны общеизвестного товарного знака».

В ряде зарубежных государств (Франция, Германия) также предусматриваются специальные условия охраны общеизвестных товарных знаков. Некоторые государства (Япония, Австрия) защищают права на общеизвестные товарные знаки с помощью правовых норм о пресечении недобросовестной конкуренции.

В США правовое регулирование общеизвестного товарного знака закреплено в вышеупомянутом статуте о товарных знаках ("The Lanham Act"). Согласно § 43 (с) указанного статута, товарный знак считается общеизвестным, если он признан и широко известен потребителю Соединенных Штатов в качестве обозначения товаров или услуг. При определении того, обладает ли знак необходимой степенью узнаваемости, суд может принять во внимание все относящиеся к делу обстоятельства, включая следующие:

1. продолжительность, степень и географический охват рекламы товарного знака, независимо от того, рекламируются ли они или публикуются владельцем или третьими сторонами;
2. объем и географический охват продаж товаров или услуг, предлагаемых под тем или иным товарным знаком;
3. степень фактического узнавания знака.

Таким образом, признание обозначения общеизвестным товарным знаком в том или ином государстве автоматически означает предоставление ему соответствующей правовой охраны. Предоставление государствами правовой охраны общеизвестным товарным знакам является примером национальной экстерриториальной охраны.

Говоря о международно-правовых моделях правовой охраны товарных знаков также целесообразно обратиться к правовой охране общеизвестных товарных знаков.

Согласно статье 6 bis Парижской конвенции по охране промышленной собственности от 20 марта 1883 г., государства обязуются отклонять или признавать недействительной регистрацию и запрещать применение товарного знака, представляющего собой воспроизведение, имитацию или перевод другого знака, способные вызвать смешение со знаком, который по определению компетентного органа страны регистрации или страны применения уже является в этой стране общеизвестным в качестве знака лица, пользующегося преимуществами Конвенции, и используется для идентичных или подобных продуктов.

Следовательно, по решению компетентного органа товарный знак признается в том или ином государстве общеизвестным. Несмотря на то, что не существует четкого критерия общеизвестности товарного знака, при определении общеизвестности учитывается степень известности знака, его репутация, срок действия, продление и географическое распространение использования знака.

Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) от 15 апреля 1994 г., принятое в рамках Всемирной торговой организации (ВТО), также закрепляет положения, касающиеся правовой охраны общеизвестного товарного знака. Статья 16 ТРИПС указывает, что при определении того, является ли товарный знак общеизвестным, государства-члены принимают во внимание известность товарного знака в соответствующих сферах общества, включая известность в государстве-члене ТРИПС, которая была достигнута в результате рекламы товарного знака.

Говоря о роли ТРИПС в регулировании общеизвестных товарных знаков, стоит отметить, что ст. 16 ТРИПС отменила действовавший ранее принцип специализации товарного знака, т.е. защита общеизвестных товарных знаков от их использования другими лицами стала распространяться в том числе и на неоднородные товары и услуги. Государства-участники Соглашения при принятии данного положения исходили из того, что использование известного товарного знака другим лицом в отношении неоднородных товаров способно заставить потребителей полагать, что качество неоднородных товаров так же высоко, как и качество аутентичных товаров известного товарного знака.

До вступления России в ВТО и распространения принципа специализации в российской судебной практике имели место случаи неприменения указанного

принципа в отношении неоднородных товарных знаков.

Например, 23 ноября 2004 г. в России был зарегистрирован товарный знак «VACHERON CONSTANTIN» в отношении товаров 25-го класса МКТУ (одежда, обувь, головные уборы). Компанией «Вашерон энд Константин С.А.» (Швейцария), которая является производителем часов, было подано возражение против предоставления правовой охраны указанному товарному знаку. Доводы швейцарской компании сводились к тому, что оспариваемый товарный знак сходен до степени смешения с зарегистрированным ранее на имя компании «Вашерон энд Константин С.А.» товарным знаком с международной регистрацией в отношении товаров 14-го класса МКТУ (часы и ювелирные изделия). Роспатент отказал в удовлетворении возражения, посчитав, что такие товары, как часы и одежда, не являются однородными. Отсутствие однородности товаров исключает также способность оспариваемого товарного знака вводить потребителей в заблуждение. С указанной позицией согласились суды первой, апелляционной и кассационной инстанций. Впоследствии, в 2012 году, указанные судебные акты были отменены Президиумом Высшего Арбитражного Суда РФ.

Следующей международно-правовой моделью охраны товарного знака является охрана товарного знака, прошедшего международную регистрацию. Мадридская система международной регистрации знаков (Мадридская система), созданная в 1891 г., функционирует в соответствии с Мадридским соглашением о международной регистрации знаков (Мадридское соглашение) от 1891 г. и Протоколом к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков (Мадридский протокол) от 1989 г. Управление Мадридской системой осуществляется Международным бюро Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС).

Мадридская система предоставляет владельцам товарных знаков возможность получения правовой охраны, принадлежащим им товарных знаков в нескольких государствах-членах Мадридского союза путем подачи одной заявки в национальное ведомство по товарным знакам своего государства. Мадридская система также значительно упрощает последующее управление товарным знаком, поскольку имеется возможность внесения записи о последующих изменениях или о продлении регистрации путем одного процедурного действия.

Срок действия международной регистрации составляет 10 лет, согласно ст. 6 Протокола к Мадридскому соглашению (в самом Мадридском соглашении этот срок составлял 20 лет). Такой срок международной регистрации может продлеваться на 10 лет неограниченное количество раз при условии оплаты установленных пошлин.

Международная регистрация товарного знака по общему правилу имеет территориальное действие, поскольку заявитель выбирает государства, в которых требуется правовая охрана. В то же время, речь идет о единой процедуре подачи международной заявки, получения охраны по одной заявке в разных странах и едином охранном документе (например, свидетельстве о международной регистрации знака). Таким образом, при наличии международной регистрации товарного знака с одновременным распространением правовой охраны на территории нескольких государств происходит частичное преодоление территориального принципа правовой охраны.

Говоря об экстерриториальном действии правовой охраны товарных знаков, получивших международную регистрацию, необходимо отметить следующее. Установление вопросов, входящих в интеллектуальный статут применительно к товарным знакам, представляется целесообразным осуществлять по праву государства происхождения объекта (*lex loci originis*). Право государства происхождения товарного знака является правом, наиболее тесно связанным с отношением, ввиду того обстоятельства, что от охраны в государстве происхождения соответствующего обозначения зависит международная регистрация, и, как следствие, охрана в других государствах.

Так, согласно п. 3 ст. 6 Протокола к Мадридскому соглашению, правовая охрана, возникающая на основе международной регистрации знаков, не может более испрашиваться, если до истечения 5 лет с момента международной регистрации базовая регистрация или базовая (национальная) заявка была отозвана, признана недействительной и т.д. Таким образом, именно охрана в государстве происхождения знака (государстве, в котором заявка на регистрацию была подана первоначально) лежит в основе расширения таковой до охраны в других странах.

Именно право государства происхождения товарного знака может частично преодолеть территориальный принцип охраны, поскольку оно является основополагающим и придающим первоначальный режим охраны знаку, а также влияющим на возможность предоставления охраны в других государствах. Оно должно определять интеллектуальный статут при дальнейшем расширении территориальной сферы охраны товарных знаков.

Таким образом, Мадридская система является удобным и экономичным способом регистрации товарных знаков и управления ими. Подача одной заявки и оплата одного набора пошлин позволяют потенциально получить правовую охрану одновременно в 122 государствах, а наличие централизованной системы позволяет вносить изменения в единую базу товарных знаков,

продлевать срок действия международной регистрации и расширять территориальные границы правовой охраны товарных знаков.

Тем не менее, Мадридская система не позволяет полностью преодолеть явление территориальности, поскольку объем охраны прав на товарный знак определяется только после вынесения решения национальными патентными ведомствами на тех территориях, на которых правообладатель испрашивает охрану. Патентные ведомства государств принимают решения в соответствии со своим национальным законодательством, после чего ВОИС вносит записи о решениях национальных патентных ведомств в Международный реестр.

Еще одной разновидностью международно-правовых моделей правовой охраны прав на товарный знак являются региональные модели. Региональные интеграционные объединения предоставляют возможность предпринимателям, осуществляющим хозяйственную деятельность в государствах-членах этих объединений, получать правовую охрану прав на их товарные знаки.

Одним из наиболее развитых интеграционных объединений в мире является Европейский Союз (ЕС). В настоящее время ключевыми документами, регулирующими аспекты правовой охраны прав на товарный знак в Европейском союзе, являются Регламент N 2017/1001 Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О товарном знаке Европейского Союза (кодификация)» и Директива N 2015/2436 Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О сближении права государств-членов ЕС в отношении товарных знаков (новая редакция)».

В Регламенте ЕС закреплена характерная для Европейского Союза система защиты товарного знака, которая предусматривает охрану товарных знаков на уровне Европейского Союза одновременно с охраной товарных знаков, применяемой на уровне государств-членов Европейского Союза в соответствии с национальными системами товарного знака, гармонизированными первой Директивой 89/104/ЕЭС Совета ЕС от 21 декабря 1988 г. о сближении законодательства государств-членов ЕС о товарных знаках. Директивой N 2015/2436 внесены изменения в Директиву 2008/95/ЕС Европейского Парламента и Совета ЕС от 22 октября 2008 г. о сближении права государств-членов ЕС в отношении товарных знаков. Посредством Директивы 2008/95/ЕС гармонизированы основные положения материального права о товарных знаках, которое на момент принятия Директивы считалось непосредственно влияющим на функционирование внутреннего рынка.

В последней редакции Директивы установлено, что правовая охрана товарных знаков в государствах-чле-

нах ЕС сосуществует с охраной на уровне Европейского Союза. Таким образом, подход Европейского Союза к правовой охране интеллектуальной собственности характеризуется сосуществованием и балансом систем товарных знаков на национальном и союзном уровнях. Кроме того, в Европейском союзе существует специальная маркировка товаров - знак соответствия «СЕ» (Conformité Européenne), удостоверяющий, что товар соответствует основным требованиям директив ЕС и гармонизированным стандартам Европейского союза. Данная маркировка товаров установлена на основании Решения ЕС № 768/2008/ЕС Европейского парламента и Совета от 9 июля 2008 г. и Регламента Европейского Парламента и Совета ЕС № 765/2008 от 9 июля 2008 г. «О требованиях к аккредитации и надзору в отношении продукции, размещаемой на рынке ЕС и отмене Регламента (ЕЭС) 339/93». Знак СЕ является единственным знаком в странах Европейского союза, подтверждающим соответствие продукции европейским стандартам безопасности для человека, имущества и окружающей среды.

Таким образом, наличие наднационального правового регулирования, сближение национальных правовых систем государств-членов ЕС, наличие единой системы маркировки товаров позволяет говорить о частичном преодолении принципа территориальности в правовом регулировании товарных знаков в рамках ЕС. Однако, несмотря на высокую степень унификации права ЕС, нельзя говорить об абсолютной экстерриториальности товарных знаков в ЕС, поскольку правообладателям при регистрации товарных знаков необходимо убедиться в отсутствии возражений на его использование от каждого из государств-членов ЕС. Поскольку Европейский товарный знак регистрируется одновременно во всех государствах-членах Европейского союза, невозможно зарегистрировать его в каких-либо государствах-членах ЕС, и не зарегистрировать в других. Таким образом, если в каком-либо из государств регистрация товарного знака невозможна, в регистрации в рамках Европейского союза в целом будет отказано.

Еще одним примером правовой охраны товарного знака в условиях регионального режима является охрана товарного знака в рамках Евразийского экономического Союза (ЕАЭС).

Еще на этапе формирования Евразийского экономического Союза государства-члены ЕАЭС договорились о сотрудничестве в сфере интеллектуальной собственности. В ст. 89 Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. одним из направлений сотрудничества государств-членов называется «введение системы регистрации товарных знаков и знаков обслуживания Евразийского экономического союза и наименований мест происхождения товаров Евразийского экономического союза».

При этом правовое регулирование предполагалось закрепить в Договоре о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров Евразийского экономического союза.

Договор о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров Евразийского экономического союза подписан в Москве 3 февраля 2020 г. и вступит в силу с даты получения депозитарием последнего письменного уведомления о выполнении государствами-членами внутригосударственных процедур, необходимых для вступления Договора в силу.

В Договоре регулируются отношения, возникающие в связи с регистрацией, правовой охраной и использованием товарных знаков, знаков обслуживания и наименований мест происхождения товаров Евразийского экономического союза. В статье 2 указанного Договора введено понятие товарного знака Союза: «Товарный знак Союза - товарный знак (знак обслуживания) Союза, представляющий собой обозначение, служащее для индивидуализации товаров, работ и (или) услуг (далее - товары) и охраняемое одновременно на территориях всех государств-членов».

В российском законодательстве (в ст. 1382, 1395, 1396, 1397 ГК РФ) содержатся положения о соотношении национальных и международных механизмов охраны объектов интеллектуальной собственности, полностью признавая действие международных систем, участником которых является.

Таким образом, в рамках ЕАЭС также приняты документы, предоставляющие правовую охрану товарным знакам, зарегистрированным в одном из государств-членов, однако содержащиеся в них положения позволяют говорить лишь о частичном проявлении экстерриториальности.

С одной стороны, унификация правовых норм о товарных знаках государств-членов ЕАЭС позволила создать единую систему регистрации товарных знаков в ЕАЭС и тем самым расширить территориальные пределы правовой охраны товарных знаков, регистрируемых в ЕАЭС. С другой стороны, необходимо учитывать, что заявка на регистрацию товарного знака ЕАЭС подаётся в патентное ведомство заявителя («ведомство подачи»), после чего ведомство подачи проводит формальную экспертизу и направляет заявку на экспертизу по существу в национальные ведомства государств-членов ЕАЭС. Результаты экспертиз национальные ведомства направляют в ведомство подачи, которое принимает общее для всех государств-членов ЕАЭС решение о регистрации и вносит товарный знак в единый реестр товарных знаков ЕАЭС. Необходимость принятия каждым

государством-членом ЕАЭС решения о регистрации того или иного товарного знака по-прежнему исключает абсолютную экстерриториальность. Кроме того, действие правовой охраны товарных знаков в интеграционном объединении ограничивается территорией такого объединения, исключая экстерриториальное действие правовой охраны в других государствах, за его пределами.

Таким образом, экстерриториальное регулирование правовой охраны товарного знака осуществляется посредством национального экстерриториального регулирования и ряда международно-правовых моделей. В настоящее время экстерриториальность правовой охраны товарных знаков существует, скорее, как исключение из общего принципа территориальности. Национальное экстерриториальное регулирование чаще всего проявляется в правовом регулировании общеизвестных товарных знаков. Принятие различными международ-

ными организациями и интеграционными объединениями международных договоров, создание ими единых систем маркировки товаров приводит к частичному преодолению явления территориальности в правовом регулировании товарных знаков. Однако, учитывая, что для предоставления тому или иному товарному знаку правовой охраны, как правило, необходимо разрешение на его регистрацию другими государствами-членами международных организаций и интеграционных объединений, представляется возможным сделать вывод о том, что принцип территориальности до настоящего времени не преодолен. Вместе с тем, не стоит исключать, что развитие торгового оборота между государствами, в том числе благодаря расширению торговли в сети Интернет, со временем приведет к тому, что охрана товарного знака посредством гармонизации и унификации права преодолеет явление территориальности и товарные знаки смогут получать правовую охрану по всему миру, независимо от государства их регистрации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конвенция по охране промышленной собственности (Заключена в Париже 20.03.1883) (ред. от 02.10.1979).
2. Соглашение о международной регистрации знаков (Заключено в Мадриде 14.04.1891) (ред. от 02.10.1979).
3. Договор о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров Евразийского экономического союза от 03.02.2020 (Заключен в Москве).
4. Регламент N 2017/1001 Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О товарном знаке Европейского Союза (кодификация)».
5. Регламент Европейского Парламента и Совета ЕС № 765/2008 от 9 июля 2008 г. «О требованиях к аккредитации и надзору в отношении продукции, размещаемой на рынке ЕС и отмене Регламента (ЕЭС) 339/93».
6. Решение ЕС № 768/2008/ЕС Европейского парламента и Совета от 9 июля 2008 г.
7. Директива N 2015/2436 Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О сближении права государств-членов ЕС в отношении товарных знаков (новая редакция)».
8. Распоряжение Совета Евразийской экономической комиссии от 17.03.2016 N 13 «О проекте Договора о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров Евразийского экономического союза».
9. Брусенцева Г.В. Недобросовестная конкуренция с использованием товарных знаков в отношении неоднородных товаров // Судья. 2014. N 3. С. 38 - 41.
10. Панкова М.Н. Товарный знак в международном частном праве виды и особенности регулирования: дис. . . . канд. юрид. наук: 12.00.03 - М., 2012. - 180 с.
11. Луткова О.В., Терентьева Л.В., Шахназаров Б.А. Основные проблемы охраны интеллектуальной собственности в международном частном праве: учебное пособие для магистров — М.: Проспект, 2017 — 319 с.
12. Шахназаров Б.А. Территориальный принцип охраны интеллектуальной собственности и действие государственного суверенитета в цифровом пространстве//Lex Russica. — 2018. — № 12 (145). — С. 132.
13. The Lanham (Trademark) Act (Pub. L. 79–489, 60 Stat. 427, enacted July 5, 1946, codified at 15 U.S.C. § 1051 et seq. (15 U.S.C. ch. 22)
14. Beebe B. Trademark Law: An Open-Source Casebook, 2016.
15. Vanity Fair Mills, Inc. v. T. Eaton Co., 234 F. 2d 633 (2d Cir. 1956)
16. Wildman. E. Extraterritorial reach of the Lanham Act: a viable option/World Trademark Review – 2013.

© Крылепова Ангелина Олеговна (kao1996@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

РЕНЕССАНС ГНОСТИЦИЗМА В ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВЫХ УЧЕНИЯХ ЕВРОПЫ XVIII В.

THE RENAISSANCE OF GNOSTICISM IN THE STATE-LEGAL TEACHINGS OF EUROPE OF THE XVIII CENTURY

A. Palyulin

Summary: The Gnostic ideas of knowing absolute truth through divine revelation overcame the «dark ages» of the Middle Ages and found their rebirth in the Age of Enlightenment. Studies of «ideal law» and the ideal concept of the state led to the return of European thinkers of the Enlightenment to Gnostic concepts. The relationship between morality, positive law, divine and natural law was the subject of the search for lawyers of the 18th century. Power and state, subordination and coercion were rethought through the prism of Gnosticism.

Keywords: gnosticism, Jesuits, Catholicism, Protestantism, revolution, Suarez, theology, Haskala, Christianity.

Палюлин Антон Юрьевич

аспирант, Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики
Anton.Palyulin@gmail.com

Аннотация: Гностические идеи познания абсолютной истины путем божественного откровения преодолели «темные века» средневековья и нашли свое второе рождение в эпоху Просвещения. Исследования «идеального права» и идеальной концепции государства привело к возвращению европейских мыслителей эпохи Просвещения к гностическим концепциям. Соотношения морали, позитивного права, божественного и естественного права были предметом поиска юристов XVIII века. Власть и государство, подчинение и принуждение заново переосмыслились через призму гностицизма.

Ключевые слова: гностицизм, иезуиты, католицизм, протестантизм, революция, Суарес, теология, Хаскала, христианство.

Значение Просвещения трудно переоценить в правовом, общественном, научном, политическом, а также в эзотерическом смысле, поскольку влияние эзотерики на политику и право в XVIII в. было очень велико. Л.М. Мартинес Отеро так объясняет значение эпохи Просвещения:

«В похожем смысле Г.Э. Лессинг (1729-1781), один из главнейших столпов Просвещения, полагает, что все религии – не более чем этапы, ведущие к еще более совершенной религии. Перефразируя Иоахима Флорского, мы имеем языческие религии, которые со временем превзошел более совершенный иудаизм; в свою очередь иудаизм был превзойден еще более совершенным христианством, и, наконец, христианство будет превзойдено новой религией, которая придет вслед за ним и достигнет максимального совершенства» [1].

Довольно ярко на появление «светочей» Просвещения отреагировала Синагога, в которой в конце XVIII века появилось движение «Хаскала» (древнеевр.: «культура», «цивилизация», «просвещение»). Учитывая, что в целях самосохранения национальные диаспоры зачастую порождают самые крайние интернационалистские воззвания, этот факт особенно важен. Парадоксальная для иудаизма, Хаскала в высшей степени интернационалистична и выполняет функции ассимиляции. Если ортодоксальные евреи возводят вокруг своей диаспоры, своего гетто, стену, которую удерживает жертвоприношение кашер («мясник»), защищая народ Торы от любого

христианского загрязнения, Хаскала способствует всеобщему единению и слиянию культур. Хаскала, таким образом, – светский ответ интернациональной революции на национально-религиозную обособленность иудеев, так же, как и течения иллюминатов – ответ христианству. Иудеи из числа последователей Хаскалы добиваются включения в программу религиозных школ мирских предметов, в частности юриспруденции, и изучения языка страны, в которой эти школы находятся. Особенных успехов Хаскала добилась в Германии и Австро-Венгерской империи, вплоть до того, что идиш и ладино, «эти языки коверкания и упадка» [1], стали сильно коверкаться местными евреями. Вместе с тем, растет собственная религиозность евреев и интерес к древнееврейскому языку, будущему языку возрожденного государства Израиль, что стало несомненным успехом Мозеса Мендельсона, основателя Хаскалы.

Ученики Мендельсона из берлинской Хаскалы пошли еще дальше, отказавшись от еврейской религиозности и объединившись с большинством гностиков Европы в идею «гражданской религии», деизма и индивидуального познания Бога. Это предопределило зарождение глобализма в еврейской среде, что вылилось в итоге в активное участие евреев в политической жизни многих стран Европы и Нового света, а также в образовании государства Израиль.

Гностические настроения Возрождения и Нового времени вылились в массовое создание так называемых

«обществ посвященных». Эпоха Возрождения стала знаковой для науки и философии. Именно во время Ренессанса у людей проснулся интерес к древним знаниям. К ним стоит отнести не только философские размышления древних греков или научные изыскания ученых Античности, но и прежде всего – сакральное знание, которое, по мнению мыслителей, отринувших христианскую догму, может принести универсальное и совершенное знание об идеальном устройстве государства, поведении человека в нем, о наилучших законах и о сущности и смысле бытия в целом. Поиски этого универсального знания оборачивалось довольно серьезными социальными экспериментами, выливающимися в революции и гонения.

Как это ни удивительно, но ближе всего к реализации управления обществом в соответствии с гностическими идеалами в эпоху Просвещения подошли именно Общество Иисуса или иезуиты, христианский воинствующий орден, из чьей системы образования вышел Адам Вейсгаупт. Иезуитами было осуществлено расселение индейцев гуарани Парагвая в организованные самостоятельные фаланстерские республики. В них индейцы жили в относительной свободе от европейских колонистов, хотя и платили установленные налоги.

Подробно фаланстерские республики как идеал утопического социализма описаны в работах Шарля Фурье, в частности, в двухтомном «Трактате о домашней и земледельческой ассоциации». Центром культурной и политической жизни подобной республики был фаланстер – большое здание, в котором находились библиотеки, залы, столовые, гостиные, мастерские и прочие помещения для совместного времяпрепровождения.

Подобных республик было около 30 на территории Парагвая. Главным зданием в них была церковь, также большую роль в общественной жизни играла школа, в которой давали бесплатное гуманистическое религиозное образование. Иезуитам, обособивших индейцев от пороков европейского общества, удалось создать гностическую утопию: каждый индеец был лично неприкосновенен, владел частной собственностью и, помимо физического труда, занимался собственным просвещением. Около 50 иезуитов управляли таким образом около 140000 индейцами гуарани. Иезуиты создали государство, которое защищало гуарани не хуже любого европейского, если не считать набегов португальских пиратов и деятельности испанских уполномоченных. После издания Прагматической санкции об изгнании иезуитов из всех владений испанской короны и конфискации их имущества от 2 апреля 1767 года королем Карлом III, индейцы вернулись в сельву или переехали в Буэнос-Айрес, чтобы заниматься ремеслами, которыми они обучились у иезуитов.

Официальными обвинениями против иезуитов в Прагматической санкции являются [2]:

- независимый деспотичный режим в Парагвае;
- вмешательство в политическую жизнь;
- антиправительственные и антикоролевские речи на своих собраниях;
- подготовка восстаний туземцев;
- антиправительственный заговор в Маниле.

Кроме того, упоминались такие «грехи» иезуитов как осуществление власти над испанской знатью путем принятия исповедей. Менее формальными причинами, повлекшими за собой гнев светских властей, явились монополия иезуитов в образовательной сфере и подчинение напрямую Папе путем личной прелатуры.

Слепое подчинение иезуитов своему генералу было необходимо для функционирования Общества Иисуса точно так же, как оно необходимо для функционирования армии. Вейсгаупт перенимает такой порядок у иезуитов, совершенствуя систему внутренней работы Общества. Обязательная устная исповедь братьям (как это практиковалось, к примеру, у тамплиеров) у иезуитов были превращены Вейсгауптом в систему доносов.

Согласно выводам А.Г. Дугина, иезуиты являлись прямыми наследниками тамплиеров. Такие внешние атрибуты как военная форма организации ордена, братские исповеди и воинствующая христианская идеология служат тому доводом. [3] Более того, ссылаясь на Рене Генона, А.Г. Дугин полагает, что Общество Иисуса является планом мести Ордена Храма, влиявшего на баварских иллюминатов, готовивших почву для антимонархических восстаний во Франции, а затем – в остальной Европе. [4] В связи с этим в инициалах подписи Ордена Иисуса в целом и иезуитов в частности S.I. (Societas Iesu, Общество Иисуса) усматривается ссылка на Высших Неизвестных S.I. (Superieurs Inconnus), упоминавшихся в различных мистических антимонархических послушаниях.

Девиз «цель оправдывает средства», приписываемый и иезуитам, и иллюминатам, часто звучала в трактатах Возрождения. [5] Этот основной политический тезис был увязан иезуитами с религиозной доктриной. Ими была разработана доктрина пробабилиоризма, в теологии означавшей необходимость следовать «более вероятной» доктрине (лат.: *probabilior*) в случае сомнения в каких-либо теологических доводах. Поскольку человек может сомневаться, то во избежание греха предусмотрительность требует обратиться к той доктрине, которая предоставит наименьшую возможность ошибиться. Такая точка зрения предусматривает, что при наличии возможности хотя бы минимального шанса избежать смертного греха и достичь благой цели, надо действовать.

Такая казуистика давала орденам возможность дей-

ствовать, не оглядываясь на нормы морали и религии, изучать запретные знания, действовать небиблейскими методами и совершать дурные действия с добрыми намерениями. Особенно широко практиковал подобные идеи Адам Вейсгаупт и иллюминаты.

Подобная идеология характерна для гностических обществ, вынужденных действовать в «падшем» и греховном мире. И действительно, любое действие гностика, направленное на достижение, по его мнению, доброго результата, будет допустимым в мире зла.

Другим видным сторонником иезуитской методологии, кроме Адама Вейсгаупта, был Франсиско Суарес – светоч своей эпохи. В XVII веке он являлся самым стойким последователем средневековой схоластики и был поистине выдающимся ученым. Он изучал юридические науки в Саламанкском университете, затем вступил в орден иезуитов и был профессором богословия в Сеговии, Алкале, Саламанке и Риме. Политический памфлет Франсиско Суареса «*Defensio fidei catholicae contra anglicanae sectae errores*», изданный по предложению папы Павла V был направлен против политики Иакова I. Непримиримый борец с инакомыслием и ересью, он был сторонником старых схоластических методов мышления со ссылками на авторитеты (правда, уже схоластические, а не Аристотеля) и опорой на силлогизмы. [6]

Одним из основных трактатов Суареса — сочинение «*De legibus*», в котором он близко следует Фоме Аквинскому. Данный трактат является образцом и венцом схоластической мысли. В нем в энциклопедическом порядке подведен итог средневекового знания, в том числе и юридического. Согласно Франсиско Суаресу, существует два вида законов: закон естественный и закон положительный; первый относится к предмету ведения морали, второй составляет — основную проблему политики. [7] Схоласты выделяли два рода естественных законов: закон указующий (*lex indicativa*) и закон предписывающий (*praescriptiva*); первый ограничивается разъяснением того, что хорошо и что дурно, второй повелевает делать или не делать то или иное. Схоластические авторитеты, таким образом, делятся в этом отношении на два лагеря: одни признают естественный закон исключительно индикативным, другие — исключительно прецептивным. Суарес придерживается «золотой середины» и полагает, что в естественном законе находятся явно оба свойства. Естественный закон по Суаресу и разъясняет, и повелевает в одно и то же время. Такой ответ на основную проблему заставляет Суареса искать выхода из другой схоластической антиномии, плотно связанной с предыдущей. На чём покоится естественный закон: на природе вещей или на божественном велении? Суарес одинаково чужд как рационализма, так и провиденциализма в их чистом виде и принимает в качестве источника естественного закона как человеческий разум, так и

божественную волю [8].

На этих основах покоится и политика Суареса. Так как общество — естественное состояние человека, вне которого он не может жить, то тем самым оно является учреждением божественным; но так как общество не может существовать без законов, а законы не могут явиться без власти, их издающей, то есть без правительства, то и правительство — институт божественный. Божественность верховной власти, по Суаресу, является результатом её естественного происхождения; слова апостола Павла «*Всякая власть от Бога*» необходимо понимать исключительно в этом смысле, а не так, что в возникновении верховной власти кроется непостижимое человеческому разуму происхождение, непосредственная её божественная делегация. Так как власть порождена естественным законом, то она и подчиняется ему; возникшая для нужд общества, она покоится на акте делегации от исторического и реального общества. Словом, верховная власть принадлежит народу и им делегируется правительству; но такая делегация не составляет необходимости: общество (народ) может сохранить власть за собой, и это решение будет столь же законно, как и решение делегировать власть одному лицу или нескольким лицам, на время или навсегда. Не отрицая принципиально ни одной из возможных форм правления, Суарес из соображений практических склоняется на сторону монархии. Но так как монарх — не является божественным ставленником, а лишь представителем народа, то он должен сообразоваться с народной волей; согласие суверена и народа является уникальным источником власти монарха; наследственность трона обусловливается сохранением этого согласия. Как только оно прекращается, верховный суверен — народ — вступает в свои права; а права у него, по Суаресу, в данном случае очень широки. Законному монарху он может оказать лишь пассивное сопротивление, но по отношению к узурпатору, тирану в античном смысле слова, дозволены всякие меры, не исключая убийства. Убийство не возбраняется даже тогда, когда виновным в нарушении законов оказывается законный монарх, но Суарес советует избегать этого, если нарушены интересы не всего общества, а лишь частного лица. Тирана же может убить последний гражданин за всякое нарушение закона.

Политическая доктрина Суареса имела ряд последователей. Начало XVII в. было эпохой острого политико-религиозного кризиса, когда приходили в столкновение самые разнородные интересы, когда оппозиция против абсолютизма, более или менее прикрытая религиозными мотивами, явно или скрыто действовала во всей Западной Европе. Абсолютизм мешал католикам, потому что в своём развитии подрывал идею авторитета папы, — мешал и различным протестантским партиям, потому что подавлял свободу мысли. Поэтому учение монархов, одним из видных представителей которого был

Суарес, вербовало своих сторонников как в среде католических, так и в среде протестантских публицистов. В частности, доктрина тиранубийства, первое выражение которой мы встречаем ещё в Средние века, была чисто католической и в эпоху религиозных войн имела многих представителей (Буше, Мариана), кроме Суареса. Она не оставалась только книжной, а проводилась в жизнь, деятельно пропагандируемая иезуитами. Убийство Вильгельма Оранского в Нидерландах (1584) и двух Генрихов во Франции (1588 и 1610) стояло в связи с этой пропагандой. [9]

Некоторое время Суарес подозревался в ереси, поскольку поддерживал тезисы иезуита Луиса Молины. Против этого учения, как противоречащего учению Фомы Аквинского, выступили доминиканцы, но многие иезуиты выступили на стороне молинистов. Однако, все они, в том числе Суарес и Молина, были оправданы Святейшим престолом. В 1598 году для разрешения спора Папа Климент VIII назначил в 1598 г. Конгрегацию помощи благодати («Congregatio de auxiliis gratiae»), упраздненную Папой Павлом V в 1607 г.

Луис Молина был учителем богословия в Эворе и Мадриде; он стал знаменит благодаря своему трактату

«Liberi arbitrii cum gratiae donis etc. concordia» о согласии свободной воли человека с дарами благодати и с божественным предопределением. В этом трактате Молина пытался примирить учение иезуитов со схоластикой Фомы Аквинского. Молина отвергал божественное предопределение вообще, и более того – ослаблял значение благодати до минимума. [10] Возвеличение роли свободной воли человека в его судьбе роднит молинистов с лютеранами. Однако Конгрегация помощи благодати была упразднена в 1607 году, не разрешив вопрос о соотношении свободной воли с божественным предопределением, сомнения просвещенного мира относительно роли Бога в земной истории обществ и государств также не были разрешены.

Очередное сближение католического клира с гностическими учениями вызвано растущими в Европе гностическими настроениями. Идеи социального равенства, свободы воли человека, нежелание папства признавать клир, злоупотребляющий своей духовной властью, приводят к отрицанию Церкви через гностицизм и атеизм. Отрицание Церкви, в свою очередь, приводит к распространению новых государственно-правовых учений, качественно иным образом, определяющим роль государства и права в жизни общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Отеро, Л.М.М. Тайные общества / Луис Мигель Мартинес Отеро. – М.: Евразия, 2008, 508 стр. – С. 178.
2. Planas, Enrique. Los jesuitas en el Río de la Plata: historia de las misiones en la época colonial. Colección Antorcha. Autor: Enrique Planas. Editor: Atlántida, S.A., 1941, p.116.
3. Генон, Р. Символы священной науки / Р.Генон. – М.: Беловодье, 2002, 496 стр. – С.40-44.
4. Дугин А. Конспирология: великая война континентов / А. Дугин – М.: Арктогея 2005, 223 стр.
5. Великович Л.Н. Черная гвардия Ватикана / Л.Н. Великович – М., 1985, 288 стр.
6. Suárez Francisco. Defensio fidei catholicae et apostolicae adversus Anglicanae sectae errors / Francisco Suárez. – Madrid: Itziar Arranz Libros, 1872, p.321.
7. Suárez Francisco. Tractatus de legibus ac deo legislatore: in decem libros distributus/ Francisco Suárez. – Naples: ex typis Fibrenianis, 1872, p.678.
8. Черняков А.Г. Учение Суареса о сущности и существовании в интерпретации Мартина Хайдеггера / А.Г. Черняков // Verbum. Альманах центра изучения средневековой культуры. Вып. I. Франсиско Суарес и европейская культура XVI-XVII веков. – СПб., 1999, 200 стр. – С.25-43.
9. Черняк Е.Б. Вековые конфликты / Е.Б. Черняк. – М.: Международные отношения, 1988, 400 стр.
10. Molina Ludovico. Concordia liberi arbitrii cum gratiae donis, divina praescientia, providential, praedestinatione, et reprobatione, ad nonnullos primae partis D. Thomae articulos / Ludovico Molina. – Lisbon: Olyssipone, 1588, p.668.

© Палюлин Антон Юрьевич (Anton.Palyulin@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

СПАМ: МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

SPAM: INTERNATIONAL-LEGAL ASPECTS

Rastegari Sayedebrahim

Summary: Mass emailing of unwanted messages has become a huge issue in the area of the Internet and electronic communications. The problem of spam does not mainly refer to the content of the message, but to the user's consent to receive them. Due to the fundamental limitlessness of the Internet, the effective struggle against spam is not possible under the federal legislation. This article considers the problem of spam in the context of federal and international law in order to clarify the need for the International Corporation for the fight against spam.

Keywords: spam, internet, international law, security, email.

Растегари Сайедэбрахим

*Аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург
ebrahimrastegari@gmail.com*

Аннотация: Массовая рассылка нежелательных сообщений стала огромной проблемой в сфере сети Интернет и электронной коммуникации. Проблема спама заключается не столько в содержании сообщений, сколько в согласии на их получение. В силу принципиальной безграничности Интернета эффективная борьба со спамом невозможна в рамках федерального законодательства. В данной статье рассматривается проблема электронного спама в контексте федерального и международного права с целью разъяснения потребности в Международной корпорации по борьбе со спамом.

Ключевые слова: спам, интернет, международное право, защита, электронная почта.

Введение

Спам – системная отправка нежелательных массовых электронных сообщений при помощи электронных систем обмена сообщениями. «Спам – это такой жизненный факт, с которым сталкивается почти каждый пользователь электронной почты, – писал Х. Ньюман, – некоторые разработчики Web-страниц говорят, что более половины трафика их компьютеров приходится на спам».

Принято выделять несколько типов спама в зависимости от получателя: первый тип – спам системы телеконференций сети Интернет, который не всегда может быть отозван и посылает сообщение многочисленной группе людей, читающей RSS-ленту – электронную доску объявлений. Второй тип – это почтовый спам. Третий тип спама – телефонные сообщения, как голосовые, так и в СМС. И четвертый тип спама – когда отправляют письма владельцам сайтов с помощью формы обратной связи на сайте.

Почтовый спам, также известный как нежелательные массовые электронные сообщения (англ. unsolicited bulk e-mail – UBE), представляет собой практически идентичные сообщения, отправленные многочисленным получателям посредством электронной почты [1]. Спам любого типа обладает следующими признаками: массовость рассылки и несогласованность с получателем. Данные получателя спамеры приобретают различными способами: поиск в открытых источниках, переход пользователем по ссылке, указанной в письме.

Несмотря на то, что первый случай отправки почтового спама задокументирован в 1978 году, изучение

данной проблемы в научной литературе началось лишь с 1982 года. Одна из первых работ, где рассматривается данная проблема – статья Питера Дж. Деннинга. Приблизительно 95% содержащих спам сообщений отправляется ботами.

Так как спам является причиной многочисленных перегрузок системы, он представляет собой проблему не только для получателей, но и для всей инфраструктуры всемирной сети. Соответственно, для решения данной проблемы необходимо сотрудничество работоспособных профессионалов, специализирующихся каждый в различных областях знаний. К таким профессионалам относятся:

1. законодатели и общественные контролирурующие органы как официальные лица, защищающие частную жизнь и информацию;
2. правоохранительные органы;
3. интернет-провайдеры и провайдеры почтовых сервисов;
4. операторы хостингов;
5. организации, ответственные за обучение маркетологов в Интернет-сфере;
6. организации, представляющие Интернет-пользователей;
7. предприятия частного сектора, занимающиеся фильтрацией спама или борющиеся с «фишингом».

Безграничность Интернета – причина создания законов против спама на национальном и международном уровне. Развитые страны начали исследовать механизм международного сотрудничества по вопросу почтового регулирования и международного контроля в качестве ответной реакции на огромное количество спама. Были созданы двусторонние и многосторонние декларации и

меморандумы о взаимодействии, но упомянутые договоры не стали эффективными из-за того, что они не были юридически обязательными. Борьба со спамом включает множество правовых аспектов, включая политику коммуникации, торговлю и конкуренцию, конституционную гарантию свободы слова и неприкосновенности частной жизни, защиту потребителей и идентификацию преступлений.

Интернет в контексте прав человека

Так как одновременно с прогрессом информационных технологий растет количество пользователей всемирной сети, защита их прав является важнейшим юридическим вопросом, а построение информационного общества становится одной из глобальных проблем нового тысячелетия [2].

Стокгольмское совещание экспертов по правам человека (2010 г.) можно считать логическим началом для анализа взаимоотношений между информационными технологиями и правами человека. Международные стандарты прав человека и их ограничения, согласно общему мнению ученых-правоведов, являются необходимым условием свободы самовыражения. Первая Всемирная встреча на высшем уровне по вопросам информационного общества (ВСИО), проведенная в декабре 2003 г., также признала взаимосвязь между информационными технологиями и правами человека посредством принятия Декларации принципов, своего рода «конституции для киберпространства», которая призвала к тому, чтобы развитие информационного общества соответствовало признанным стандартам прав человека [3]. Всеобщая декларация прав человека, принятая ООН в 1948 году, рассматривается как оптимальная база для анализа проблемы взаимосвязи Интернета и прав человека. Например, все те принципы, что обеспечили запрет на дискриминацию в любом ее проявлении можно в разнообразных ситуациях так же отнести и к миру цифровых технологий. Уважение человеческого достоинства и равные права означают, в первую очередь, равный доступ к Интернету и информационным активам. «Онлайн» дискриминация по политическому, религиозному или половому признаку в этом случае препятствует осуществлению права на свободу самовыражения.

На второй сессии Всемирного Саммита по вопросу об информационном обществе (ВСИО) в Тунисе в 2005 году обсуждалась проблема регулирования сети Интернет и был составлен заключительный документ «Тунисские программа для информационного общества», который был принят Международным союзом электросвязи (МСЭ), но он не был юридически обязательным [4]. Сегодня важность проблемы спама в мире состоит в том, что посредством спама распространяются черви, вирусы, и трояны и прочие формы мошенничества непосред-

ственно финансовой природы и идентифицирующиеся как потенциальная угроза использованию сети Интернет и электронной почты.

Законы о спаме в мире

После того как первый закон против спама был принят в 1997 году в США в штате Невада, около 75 мировых правительств приняли собственные законы против спама.

Первый Федеральный закон против спама появился в 2003 году в США (CAN-SPAM – Controlling the Assault of Non-Solicited Pornography and Marketing Act). В дальнейшем аналогичные законы приняли Австралия в 2003 году, Канада, Китай в 2006 году и Израиль в 2008 году.

В апреле 2004 года было учреждено Управление по связи и средствам массовой информации Австралии для регулирования законодательства против спама. Закон 2003 г. «О спаме» обеспечивает гражданские и административные полномочия для запрета отправки незапрашиваемого коммерческого электронного письма. Закон использует систему «опт-ина» (рассылка по подписке) и требует, чтобы коммерческие электронные сообщения включали указание на личность отправителя и возможность отказаться от рассылки. Закон 2003 г. «О спаме» дает предпосылку для вступления в законную силу международных конвенций против спама. К данному моменту Австралия уже вступила в международные соглашения с Великобританией, США, Кореей и Таиландом.

Норвегия одной из первых приняла поправки к закону «Об управлении маркетингом», который установил режим «опт-ина» [5]. Осенью 2004 года Чешская Республика разработала для спама определенное законодательство в форме закона «О надежности информации общественных сервисов».

В сентябре 2004 года Финляндия приняла закон «О защите данных в электронных средствах связи». Закон осуществляет Директиву 2002/58/ЕС Еврокомиссии относительно спама (Директива по частной жизни и электронным средствам связи), а также дает Интернет-провайдером право блокировать спам при определенных обстоятельствах без согласия получателя [6]. Согласно этой же директиве, Дания провела закон «О маркетинговых практиках», который установил «опт-иновую» схему. В июне 2004 года Франция ввела закон «О доверии в цифровой экономике» (Loi pour la confiance en l'économie numérique), который ввел «опт-иновый» режим для физических лиц и осуществил Директиву 2002/58/ЕС. Нидерланды реализовали данную Директиву посредством закона «О широковещании», который установил «опт-ин» режим. Закон требует идентификации отправителя и предоставления возможности отказаться от рассыл-

ки. Голландский закон «О защите личных данных» также обеспечивает некоторую защиту против спама.

Великобритания для борьбы со спамом ввела инструкции по «Частной жизни и электронным средствам связи» (Директива ЕС) в 2003 году. Инструкции обеспечивают «опт-ин» режим для физических лиц, но согласия на рассылку достаточно, чтобы сообщение не считалось спамом. Однако в письме должен быть указан реальный адрес электронной почты, чтобы получатели могли отправить запросы на отказ от рассылки.

Япония приняла закон «О регулировании передачи специальной электронной почты». Закон устанавливает режим «опт-аута» (рассылка без запроса получателя), но требует идентификации отправителя и предоставления инструкций по отказу от рассылки.

Законы Южной Кореи, так же предполагая режим «опт-аут», требуют, чтобы коммерческие сообщения сохранили личность их отправителя и предоставляли возможность отказаться от рассылки.

Можно назвать несколько примеров таких подходов, выработанных благодаря международному сотрудничеству: Набор методов борьбы со спамом ОЭСР (2004 г.), Принципы АТЭС для действий против спама (2005 г.), Соглашение Африканского союза по кибер-законодательству в Африке, Африканская экономическая комиссия ООН (2012 г.), Тунисский План действий с Саммита Мира ООН по вопросу об информационном обществе (2005 г.), Резолюция 50-ти Мировых телекоммуникационных ассамблей стандартизации, подписанная МСЭ (2004 г.), CAPTEF (Conférence des administrations des postes et des télécommunications d'expression française – Французская конференция администраций почтовых служб и служб связи), а также лондонский План действий по международному сотрудничеству в борьбе против спама, подписанный 27 странами в октябре 2004 г. Кроме того, девятнадцать франкоговорящих африканских стран приняли Декларацию по борьбе со спамом 30 марта 2005 г. Государства-члены Азиатско-тихоокеанского союза (Австралия, Китай, Япония, Корея, Китай, Малайзия и некоторые другие ассоциации и организации) признали важность борьбы со спамом и приняли «Сеульско-мельбурнский меморандум о взаимопонимании в вопросах многостороннего сотрудничества в борьбе против спама» в 2007 году. Однако, в сущности, выработка вышеуказанных подходов не привела к созданию международных правовых норм об Интернет-регулировании, и принятые договоры не были юридически обязательными.

Технические методы борьбы со спамом

Осознавая общественную опасность спама, ряд государств принял законы, связанные с ограничением или

запрещением незапрашиваемых массовых почтовых рассылок коммерческого или некоммерческого содержания. Угрозой национальной безопасности страны является отправка письма с политическим или религиозным содержанием, вирусными программами и другими формами действий хакеров, отправка частной информации другим людям с целью дискредитации права на неприкосновенность частной жизни, средств связи, безопасности телефона, почты и других форм связи.

В ходе рассмотрения многих установленных национальными законодательствами методов было выявлено, что большая часть из них состоит из создания брандмауэров в среде передачи данных между ключевыми зонами доверия сети Интернет. Китайская Народная Республика была в числе первых стран, внедривших национальную систему фильтрации. Эта система известна как проект «Золотой щит» (неофициальное название — «Великий китайский фаервол» (англ. Great Firewall of China — игра слов, производное от англ. Great Wall of China — Великая Китайская стена). Этот проект считается образцом Интернет-цензуры и первого поколения методов Интернет-контроля.

Google внедрил систему определения ботов – Recaptcha, когда требуется выполнить определенные действия, чтобы отправить сообщение [7]. На сайтах CMS используют плагины-антиспам.

Актуализация таких тем, как терроризм, детская порнография и кибер-безопасность способствовали росту ожиданий государственного регулирования киберпространства, и, в частности, оградить граждан от нежелательного контента. Как ни парадоксально, развитые демократические государства в Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) — включая членов Европейского союза (ЕС) — (возможно, неумышленно) сделали первый шаг к учреждению глобальной нормы по фильтрации политического контента. Они внесли предложение подвергнуть цензуре контент, имеющий целью вызвать ненависть к лицам и группам лиц по признаку расы, религии, пола, сексуальной ориентации, национального происхождения и иным признакам. Одновременно с этим движение к свободе информации в развивающихся странах началось с конца XX – начала XXI века. Среди этих стран южноафриканские страны (1996 г.), Южная Корея (1996 г.), Пакистан (2002 г.). Кроме того, одни страны полностью отделились от глобальной сети, а другие (например, США) накладывают минимальное ограничение на информационный доступ.

Заключение

Спустя год после того, как прошла Тематическая встреча ВСИО по мерам противодействия спаму, МСЭ продолжает свои усилия в борьбе со спамом, призывая

на помощь все стороны, заинтересованные в «ВСИО. Тематическая встреча по кибербезопасности». К сожалению, спам по-прежнему является серьезной межотраслевой международной проблемой, которая не только растет в объеме, но и изменяет свою природу. Эта проблема требует ликвидации за счет скоординированных действий всех сторон, заинтересованных в создании и поддержании информационного общества.

Ключевой урок, который можно извлечь из рассмотрения опыта ведущих стран в борьбе со спамом, заключается в том, что введение законодательства против спама не является панацеей. Для значительного продвижения

в разрешении международной проблемы спама необходимо проявить гибкость и разносторонний подход, что требует значительных временных и ресурсных вложений.

Несмотря на важность исследования международного опыта, следует учесть, что даже самые эффективные методы борьбы со спамом не универсальны. Каждая страна функционирует в своей уникальной области с точки зрения ее отличных конституционных и правовых рамок и различных типов контролирующих органов. Соответственно, необходим дальнейший анализ, чтобы понять, какой метод приведет к оптимальным результатам в каждой конкретной стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. RIPE NSS Good Practice For Combating Unsolicited Bulk Email // <https://www.ripe.net/publications/docs/ripe-206> (дата обращения 28.10.2020).
2. Document WSIS-03/GENEVA/DOC/4-E // <http://www.itu.int/net/wsis/docs/geneva/official/dop.html> (дата обращения 28.10.2020).
3. ЮНЕСКО между двумя этапами Всемирного саммита по информационному обществу: Итоговый документ международной конференции. М.: Институт развития информационного общества, 2005.
4. Тунисская программа для информационного общества. Документ WSIS-05/TUNIS/DOC/6(Rev.1)-R// https://www.un.org/ru/events/pastevents/pdf/agenda_wsis.pdf (дата обращения 28.10.2020).
5. Ельчанинова Н.Б. Правовые методы борьбы со спамом // Известия ЮФУ. Технические науки. 2008. № 10 (87).
6. Директива Европейского Парламента и Совета Европейского Союза (Директива о конфиденциальности и электронных средствах связи) // https://pd.rkn.gov.ru/docs/Direktiva_Evropskogo_Parlamenta_i_Soveta_Evropskogo_Sozuza_200258ES_ot_12_ijulja_2002.pdf (дата обращения 29.10.2020).
7. Google Developer's Guide Introduction // <https://developers.google.com/recaptcha/intro> (дата обращения 29.10.2020).

© Растегари Сайедэбрахим (ebrahimrastegari@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Санкт-петербургский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ISSUES OF LAW REGULATION OF FAMILY BUSINESS IN RUSSIAN FEDERATION

**O. Ryabova
N. Kuznetsova
T. Matveeva
N. Kuznetsova**

Summary: The article deals with topical issues of organizing and running a family business from the point of view of legislation. The article examines family entrepreneurship, its significance in the Russian business system, determines the characteristics of its conduct and legal status. The paper contains an analysis of the current state of family entrepreneurship in Russia. The authors identify the problems that entrepreneurs who organize their business within the family may face. Solutions to these problems are offered.

Keywords: business activity, family business, family law, family relations.

Рябова Ольга Алексеевна

Преподаватель, ФКОУ ВО «Владимирский
юридический институт ФСИН России»
frau.lelya2012@yandex.ru

Кузнецова Наталья Александровна

старший преподаватель, ФКОУ ВО «Владимирский
юридический институт ФСИН России»
kuz1503@yandex.ru

Матвеева Тамара Павловна

старший преподаватель, ФКОУ ВО «Владимирский
юридический институт ФСИН России»
matveeva33@mail.ru

Кузнецова Наталья Владимировна

старший преподаватель, ФКОУ ВО «Владимирский
юридический институт ФСИН России»
kuznezova-1963@mail.ru

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные вопросы организации и ведения семейного бизнеса с точки зрения законодательства. Исследуется семейное предпринимательство, его значение в системе российского бизнеса, определяются характеристики его ведения и правовой статус. Работа содержит анализ состояния семейного предпринимательства в России на настоящий момент времени. Авторами обозначаются проблемы, с которыми могут столкнуться предприниматели, организовывающие свой бизнес в рамках семьи. Предлагаются варианты решения этих проблем.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, семейный бизнес, семейное предпринимательство, семейное право, семейные отношения.

Согласно данным Европейской федерации семейного бизнеса 65-80% всех компаний в Европе — это семейные предприятия.

Крупные предприятия и мануфактуры, которые являлись визитной карточкой качества в зарубежных странах, также выросли из небольших семейных фирм, уходящих своей историей в прошлые века.

Россия всегда являлась страной возможностей, умных, талантливых и предприимчивых людей. Примером тому могут служить знаменитые династии Сытиных, Демидовых, Сорокоумовских. Все они являлись образцом неподдельного личного трудолюбия, успешного ведения дел, службы своему Отечеству.

Однако революционные события 1917 года лишили большинство семейных компаний дальнейшего развития и были национализированы, чем нанесли непоправимый вред развитию России на многие десятки лет вперед.

Вместе с тем, как отмечается аналитиками «Pricewater-

housecoopers», на сегодняшний день семейные предприятия переживают новую волну развития в России.[15] Большинство семейных компаний в России находятся на стадии становления, и могут быть отнесены к субъектам малого и среднего предпринимательства, правовое регулирование которых основано на Конституции РФ, ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и ряде других нормативных правовых актов.[6] В условиях нестабильной экономики, высокого уровня конкуренции участившихся случаев возникновения форс-мажорных обстоятельств, именно они оказываются на грани выживания. Однако именно эти компании составляют основу стабильности, социального благополучия основной массы населения страны, так как многие из них дают возможность обеспечить работой определенный процент населения, включая основателя бизнеса и членов его семьи.

На государственном уровне предпринимается ряд мер по поддержке малого предпринимательства.

Учитывая инициативу, выразившуюся в Приказе Мин-

промторга России от 25.12.2014 № 2733, к задачам развития торговли на государственном уровне отнесено создание условий для развития малого семейного торгового бизнеса. Это подтверждает ориентированность государства на поиск стабильных партнеров в указанном блоке торгово – экономических отношений в рамках семейных компаний.[7] Логическим продолжением работы в этом направлении со стороны государства является разработка и вынесение на общественное обсуждение проекта Стратегии развития торговли до 2025 года. В данном проекте указывается, среди прочего, на развитие семейной торговли.

Ряд авторов считает, что развитие в нашей стране поддержки малого бизнеса в целом достаточно для стимулирования, в том числе и семейного предпринимательства, без выделения семейного бизнеса в отдельную категорию.

По нашему мнению, ряд особенностей присущих только семейному предпринимательству, а также его высокая социальная значимость и необходимость адресной поддержки со стороны государства являются достаточными основаниями для внесения такой категории, как семейное предприятие в единый реестр субъектов малого и среднего бизнеса, ведение которого предусмотрено Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».[6]

Для семейной экономики характерна высокая мотивация к эффективной работе, сплоченность коллектива, доверительные отношения, возможность трудового участия таких категорий лиц, как студенты, пенсионеры, инвалиды, которые, которые мало востребованы на рабочих местах и испытывают сложности с трудоустройством, что в настоящий момент времени является колоссальной проблемой нашей страны.

Нельзя не учитывать и воспитательный аспект семейного предпринимательства. Материальное благополучие семьи, возможность воспитания молодого поколения в духе трудолюбия, желания и умения работать, а в дальнейшем возможность передать «свое дело» по наследству способствует ее укреплению.

Рассмотрение и осуществление семейного бизнеса в качестве отдельной правовой категории федеральным законодателем и правоприменителем обеспечит создание соответствующих критериев путем конъюнкции экономических, юридических и организационных гарантий.

Вместе с тем термины «семейный бизнес», «семейное предпринимательство», «семейное предприятие» до сих не имеют легальной дефиниции в семейном и ином законодательстве, а, следовательно, не имеет возможности получения адресной, целевой государственной помощи, о необходимости чего также активно указывалось на федеральном уровне.[18]

Как отмечает Левушкин А.Н. в России имеется тенденция придания семейному законодательству более публичного характера и увеличения уровня нормативного регулирования для обеспечения защиты прав и интересов граждан в сфере семейных правоотношений.[12]

Так, Минэкономразвития России подготовлен проект изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в части закрепления понятия «семейное предприятие» и порядок признания субъекта малого и среднего предпринимательства таковым в целях дальнейшего оказания им поддержки, однако не внесенный на рассмотрение в Государственную Думу Российской Федерации на момент написания настоящей статьи.[8]

Термину «семейное предпринимательство» также дается доктринальная дефиниция, согласно которой под ним понимается форма малого бизнеса, организованная система экономической и трудовой деятельности, осуществляющая функционирование между родственниками или членами одной семьи.

Предпринимаются попытки законодательно закрепить основополагающие понятия необходимые для успешного регулирования семейной экономики на региональном уровне. К примеру, в Самарской области семейный бизнес, под которым понимается объединяющее трех и более членов семьи предприятие, уже поддерживается субсидиями, предоставляемыми с помощью межбюджетных трансфертов между региональным и муниципальными бюджетами получателям субсидий.[15]

Правительством Кузбасса в 2020 году, в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», принято решение о выделении из регионального бюджета 90 млн. рублей на 300 грантов по 300 тыс. рублей для малого семейного бизнеса. В связи с отсутствием в федеральном законодательстве критериев, по которым бизнес можно считать семейным, такие критерии разработали и утвердили на региональном уровне. Решение вопроса позволило частным семейным предприятиям претендовать на новый вид государственной поддержки. [17]

В ряде регионов реализуется социальный контракт. [3] Суть его изначально заключается в поддержке малообеспеченных семей Российской Федерации. Однако благодаря данной мере, которая реализуется через органы социальной защиты населения, семья может получить определенную сумму денег, в том числе, на развитие предпринимательства, что, в свою очередь, может явиться толчком к созданию серьезного предприятия в рамках семьи, будет приносить доход не только его создателям, но и лицам, которые приобретут впоследствии

рабочие места в такой компании. Таким образом, мы видим, что созданный для иных целей проект, зародил в себе основу поддержки семейного бизнеса. Полагаем, что модернизация данной государственной инициативы с учетом развития семейного бизнеса, могла бы стать хорошей поддержкой развития семейного предпринимательства в Российской Федерации.

Семейный бизнес (предпринимательство) характеризуется наличием межотраслевых связей между семейными, корпоративными и предпринимательскими отношениями, которые предполагают наличие специальных контактов между супругами и другими членами семьи, основой которых являются именно семейные и родственные отношения.

Существующие организационно-правовые формы ведения частного бизнеса в РФ не в полной мере отражают сущность семейных взаимоотношений в сфере предпринимательства.

Хозяйственная деятельность в семейном бизнесе ведется супругами совместно с другими членами семьи, при этом каждый из них либо зарегистрирован в установленном законодательством порядке как индивидуальный предприниматель, либо плательщик налога на профессиональный доход,^[5] либо при объединении имущества и (или) личного трудового участия с помощью специальных организационно-правовых форм.

Супруги и (или) иные члены семьи могут учредить общество с ограниченной ответственностью с распределением вкладов его учредителей в уставной капитал между членами семьи, акционерное общество с распределением акций, либо посредством заключения договоров о ведении совместной деятельности между членами семьи, являющихся отдельными хозяйствующими субъектами. Одним из самых популярных вариантов легализации участия в семейном бизнесе на сегодня - регистрация одного из членов семьи в качестве индивидуального предпринимателя.

В отдельную организационно-правовую форму законодателем выделено крестьянско-фермерское хозяйство. В Федеральном законе от 11.06.2003 года № 74-ФЗ имеется прямое указание, что оно является объединением граждан, связанных родством и (или) свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции), основанную на их личном участии.^[4] В соответствии с законом государственная власть берет на себя обязанность по оказанию содействия таким объединениям, обеспечивая поддержку их работы, доступ к ресурсам, в первую очередь, финансовым.

Однако сфера действия данного закона ограничивает семейное предпринимательство в РФ только возможностью заниматься сельскохозяйственной деятельностью. Хотя в России, по данным некоторых аналитиков, до 80% малых и средних предприятий в таких отраслях как пищевая и текстильная промышленность, IT-технологии и торговля являются семейными компаниями.

Согласно законопроекту Минэкономразвития, малое и среднее предприятие может быть признано семейным, если доля участия членов одной семьи в имуществе хозяйствующего субъекта составляет более 50 процентов.

После принятия законопроекта компании смогут пройти перерегистрацию, но сделают они это при условии лояльности нового закона к семейному делу.

Необходимо отметить, что определенную сложность представляет законодательное определение состава семьи. Так понятие член семьи значительно различается в гражданском, жилищном, семейном или налоговом кодексе в зависимости от установленных этими нормативными актами целей.

Семейный бизнес это в первую очередь бизнес супругов, поэтому представляется особо важным решение вопросов, возникающих как в процессе их совместной предпринимательской деятельности, так и в случае ее прекращения по причине расторжения брака. Однако, необходимо отметить, что гражданское и семейное законодательство не содержит на настоящий момент времени нормы, которые отражали бы правовой режим семейной предпринимательской деятельности с точки зрения распределения доходов и раздела такого имущества при необходимости. Включение в отраслевое законодательство такого рода норм смогло бы разрешить многие вопросы, сделав семейный бизнес более привлекательным. [14]

На сегодняшний день по этому вопросу существуют лишь разъяснения Верховного суда РФ. Суть их сводится к тому, что, то имущество, которое приобретается в период брака индивидуальным предпринимателем, а также доходы от предпринимательской деятельности являются общим совместным имуществом в силу норм статьи 34 СК РФ. Верховный суд подчеркнул, в частности, что предметом раздела между супругами, могут быть лишь доходы от предпринимательской деятельности и имущество, приобретенное предпринимателем в период брака. А вот сама предпринимательская деятельность разделу не подлежит, так как гражданское законодательство не относит ее к объектам гражданских прав. [9]

Однако, необходимо понимать, что предпринимательская деятельность именно в рамках семейного бизнеса не всегда составляет лишь имущество, благодаря которому она осуществляется. В большинстве случаев,

семейный бизнес – это созданное участниками семейных отношений, семейное предприятие, в котором именно члены семьи и работают. Это совместный труд. Помимо прочего, для каждого члена семьи – это доход, позволяющий достойным образом осуществлять свои потребности и желания.

Проблема возникает, когда семья распадается и возникают споры в отношении общего дела. Вышеописанная позиция Верховного суда, да и в целом отраслевое законодательство по вопросам, связанным с разделом имущества супругов, опирается на общие нормы. Однако, полагаем, что в этом вопросе необходимо отойти от общего подхода к подобным проблемам. Если исходить из общих норм, то при ситуации, когда супруги перестают быть семьей и в случае возникновения имущественного спора, можно разделить только имущество, а бизнес придется разрушить. Это значит, что он перестанет приносить доход. А это негативно скажется на материальном благополучии бывших супругов, которые не смогли договориться между собой по условиям дальнейшего осуществления совместной предпринимательской деятельности. Также необходимо помнить о несовершеннолетних детях владельцев семейных предприятий. Они, достигая определенного возраста, также принимают участие в этом бизнесе и получают, благодаря ему доход. Однако, исходя из имеющихся норм гражданского и семейного законодательства, при разделе имущества супругами имущественные интересы детей не учитываются, что является недопустимым при решении вопросов, связанных с семейным бизнесом. [1,2]

Таким образом, государству на законодательном уровне необходимо проработать вопросы, связанные с ведением семейного бизнеса. Возможно, необходимо внести определенные изменения в гражданское законодательство и интегрировать их в закон о развитии малого и среднего предпринимательства в России, а в случае разработки отдельного закона о семейном предпринимательстве, учесть их в нем.

На наш взгляд, поправки должны исходить из смысла того, что семейный бизнес может быть прекращен или преобразован только при условии согласия всех его владельцев. Один или несколько владельцев, пожелавших выйти из участия в семейном бизнесе, могут рассчитывать только на компенсацию своей доли в денежном выражении. Компенсация в виде выделения части актива семейного предприятия или иная форма компенсации, затрагивающая непосредственно бизнес, может производиться только с согласия оставшихся владельцев семейного предприятия. При подобных обстоятельствах государству на законодательном уровне необходимо предусмотреть меры защиты, направленные на помощь в сохранении семейного бизнеса оставшимся владельцам предприятия путем предоставления субсидий, на-

логовых льгот и т.п.

Рассматривая ведение семейного бизнеса с имущественно-правового ракурса, мы можем выделить следующие основные аспекты:

- весь состав имущества, нажитый супругами в период совместной предпринимательской деятельности, имеет правовой режим совместной собственности (статья 34 Семейного кодекса Российской Федерации, далее - СК РФ) [1];
- следовательно, распоряжение имуществом, нажитым супругами в период совместной предпринимательской деятельности, подлежит осуществлению по общему согласию супругов и (или) с презумпцией согласия (статья 35 СК РФ);
- в отсутствие специального соглашения между супругами-предпринимателями при осуществлении раздела совместно нажитого имущества и определении в нем долей размер последних признаётся равным (пункт 1 статья 39 СК РФ).

Доля в уставных капиталах обществ с ограниченной ответственностью и других юридических лиц также включается в перечень общего имущества супругов и является их совместной собственностью, а в случае приобретения долей инвестор получает возможность участия в управлении уже бывшего семейного предприятия либо полный контроль над ним.

Так, в Определении от 28.06.2016 № 303-ЭС16-6492 по делу № А51-15626/2015 относительно получения согласия супруга на распоряжение долями в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью Верховный суд Российской Федерации отметил, что как и принятие супругом решения о введении в состав участников общества нового участника с внесением им неэквивалентного дополнительного вклада в уставный капитал, так и выход супруга из общества с последующим распределением перешедшей к обществу доли другому участнику (или третьему лицу) является распоряжением общим имуществом супругов и сделкой, на совершение которой необходимо получение согласие другого супруга.[10]

В свою очередь, в правоприменительной практике приводится вывод о том, что супруг или бывший супруг имеет право на долю в уставном капитале как на объект гражданских прав (имущество), однако прав участвовать в голосовании и (или) иным способом в управлении хозяйственным обществом он не имеет.

Данный вывод нами поддерживается ввиду того, что имущественные правоотношения супругов не должны отражаться на деятельности общества и затрагивать прав иных его участников.

Однако, согласно практике, большая часть «семей-

ных» разногласий улаживается еще на этапе, предшествующем переговорам по урегулированию конфликта, поскольку затрагиваются личные и доверительные взаимоотношения, с помощью которых может быть найдено приемлемое для обеих сторон решение.[12]

Подводя итог настоящему исследованию, мы определим, что термины «семейный бизнес», «семейное предпринимательство», «семейное предприятие» не имеют в настоящий момент легальной дефиниции в федеральном законодательстве, а общественные отношения, связанные с ведением членами семьи совместной предпринимательской деятельности, регулируются «на стыке» гражданского, семейного, корпоративного, предпринимательского и налогового права в части учреждения совместных юридических лиц, реализации правового режима совместно нажитого имущества и определения действительного состава налоговых обязательств в

сделках между «семейными» налогоплательщиками.

Мы указываем на необходимость введения на федеральном уровне, к примеру, в Федеральном законе от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», а также в Семейном кодексе Российской Федерации соответствующих поправок, которые определили бы понятие семейного бизнеса, порядка отнесения субъектов предпринимательской деятельности к нему, а также введения законодателем соответствующих мер поддержки их деятельности. Также полагаем возможным создание и введение в действие отдельного законодательного акта, преследующего те же цели.

Создание законодательной основы для семейного бизнеса даст новый толчок к его развитию, что упрочит экономическую стабильность государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. N 223-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 1 января 1996 г. N 1 ст. 16.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. ФЗ от 03.08.2018 г. № 339-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301
3. Федеральный закон от 17.07.1999 №178-ФЗ (ред.24.04.2020) «О государственной социальной помощи»
4. Федеральный закон от 11.06.2003 № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» // Собрание законодательства Российской Федерации, 16.06.2003, № 24, ст. 2249;
5. Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» // Российская газета, № 270, 30.11.2018;
6. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Парламентская газета, № 99-101, 09.08.2007;
7. Приказ Минпромторга России от 25.12.2014 № 2733 «Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015 - 2016 годы и период до 2020 года» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»;
8. Проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (подготовлен Минэкономразвития России, ID проекта 01/05/01-20/00098577) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»;
9. Определение Судебной коллегии по гражданским делам ВС РФ от 25.02.2020 №20-КГ19-13 по делу №2-106/2019 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»;
10. Определение Верховного суда Российской Федерации от 28.06.2016 № 303-ЭС16-6492 по делу № А51-15626/2015 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»;
11. Корнеева И.Л. Семейное право: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И.Л. Корнеева. — 3-е изд., перераб. и доп. Москва: издательство Юрайт, 2019. — 361 с.;
12. Полянский П.Л. Правовое регулирование брачно-семейных отношений в российском обществе. Историко-правовое исследование / П.Л. Полянский. - М.: Зерцало-М, 2016. - 400 с;
13. Левушкин А.Н. Теоретическая модель построения системы семейного законодательства государств - участников СНГ: Монография. М.: Юнити-Дана; Закон и право, 2013;
14. Левушкин А.Н. Юридическая природа бизнеса супругов в цивилистической парадигме // «Гражданское право», 2020, № 2;
15. Шестакова Е. Побег из больших городов. Как борьба с коронавирусом меняет отношение бизнеса к централизации // Финансовая газета. 2020. № 18. С. 5 – 7;
16. Частный и семейный бизнес в России: вчера, сегодня, завтра [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.pwc.ru/ru/new-site-content/fbs/family-business-survey_rus.pdf;
17. Все о национальных проектах — на портале «Будущее России. Национальные проекты» // ТАСС от 21.09.2020;
18. Семейный бизнес получит особый статус // Российская газета - Столичный выпуск № 220(7683)

© Рябова Ольга Алексеевна (frau.leya2012@yandex.ru), Кузнецова Наталья Александровна (kuz1503@yandex.ru), Матвеева Тамара Павловна (matveeva33@mail.ru), Кузнецова Наталья Владимировна (kuznezova-1963@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АРЕНДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА

LEGAL REGULATION IMPROVEMENT OF STATE AND MUNICIPAL PROPERTY RENTING

V. Shaydullina

Summary: This article substantiates the relevance of issues related to the lease of state and municipal property. The concept of property lease, the specifics of the legal regulation of this area, the specifics of concluding lease agreements for municipal and state property are analyzed. The subjects of municipal, state and other property are disclosed. A legal gap has been identified related to participation in lease legal relations of enterprises, in whose authorized capital the share of municipal and state institutions is more than 50%. A method for its elimination at the level of the legislation of the subjects of the Federation and federal legislation is proposed.

Keywords: agreement, regulation, lease, lease agreement, property, law, state and municipal property.

Шайдуллина Венера Камилевна

*К.ю.н., доцент, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации (г. Москва)
VKShajdullina@fa.ru*

Аннотация: В настоящей статье обоснована актуальность вопросов, связанных с арендой государственного и муниципального имущества. Проанализировано понятие аренды имущества, специфика нормативно-правового регулирования данной сферы, особенности заключения договоров аренды муниципального и государственного имущества. Раскрыты субъекты муниципальной, государственной и иной собственности. Выявлен правовой пробел, связанный с участием в арендных правоотношениях предприятий, в чьем уставном капитале доля муниципальных и государственных учреждений более 50%. Предлагается способ его устранения на уровне законодательства субъектов Федерации и федерального законодательства.

Ключевые слова: договор, регулирование, аренда, договор аренды, имущество, закон, государственное и муниципальное имущество.

Для обеспечения своей финансово-хозяйственной деятельности организации и предприятия используют аренду. Аренда является простым и безопасным способом реализации своего права на использование и владение разными объектами недвижимого имущества. Вместе с тем, институт аренды – относительно новое явление в российском гражданском праве. Его возникновение позволяет говорить о структурных изменениях российской экономики; о повышении спроса на недвижимость как объект аренды; о введении других форм собственности (не только государственной). Вследствие экономического роста все больше предприятий и индивидуальных предпринимателей нуждаются в производственных площадях, помещениях под офисы и склады. Это повышает теоретическую и практическую значимость вопросов, связанных с арендой муниципального и государственного имущества.

Определение понятия «аренда» закреплено в Гражданском Кодексе Российской Федерации (ст. 606 ГК РФ) [1]. Арендой называется имущественный наем, основанный на договоре, предполагающий срочное возмездное пользование и владение имуществом. Договор аренды – это гражданско-правовой договор, согласно которому один субъект (арендодатель) предоставляет другому субъекту (арендатору) движимое или недвижимое имущество во временное пользование и владение. При этом имущество всегда предоставляется за определен-

ную плату. Пользоваться и владеть имуществом, полученным на основе договора аренды, арендатор должен в согласии с условиями, прописанными в соглашении. Если договор аренды не содержит четких условий, то пользование и владение арендованным имуществом должно осуществляться с учетом прямого назначения имущества. Понятием «собственность на имущество» охватываются такие права:

- право распоряжения (арендодатель может обменивать, дарить, продавать и иным образом распоряжаться арендованным имуществом);
- право пользования (арендодатель может пользоваться арендованным имуществом и извлекать доход от такого использования);
- право владения (арендодатель вправе физически обладать арендованным имуществом).

Широкое и повсеместное развитие российского рынка коммерческой недвижимости привело к увеличению числа предприятий и индивидуальных предпринимателей, чьей главной сферой деятельности выступает получение прибыли от сдачи имущества (движимого или недвижимого) в аренду. Этот вид коммерческой деятельности выгоден обеим сторонам – и арендатору, и арендодателю. Выгода арендодателя выражена в виде платы от пользования арендуемым имуществом. Арендатор, в свою очередь, может варьировать требуемый объем и перечень имущества, необходимого и достаточного для

обеспечения деятельности предприятия. В некоторых случаях аренда позволяет экономическим субъектам снизить свои риски и выглядеть в глазах кредиторов более надежными [2].

Положения, регулирующие арендные отношения, изложены в гл. 34 ГК РФ. Эти положения обладают универсальным (общим) характером и распространяют свое действие на все существующие виды аренды (в т. ч. субаренду).

Действующее гражданское законодательство содержит положения, регулирующие отношения, вытекающие из договора аренды. В частности, в ГК РФ установлено следующее:

- понятие аренды (ст. 606);
- объекты аренды; обязанность указать в договоре аренды данные, позволяющие с определенной точностью установить имущество (движимое или недвижимое), которое подлежит передаче по договору (ст. 607);
- перечень условий и требований для заключения и государственной регистрации договора аренды (ст. 609);
- условие о сроке аренды (ст. 610);
- порядок передачи имущества арендатору; ответственность арендодателя за недостатки и порчу имущества; сроки и порядок изменения размера арендной платы (ст. 611, 612, 614);
- условие о субаренде, порядок использования имущества (ст. 615);
- сроки проведения ремонта, обязательства арендатора и арендодателя по содержанию имущества (ст. 616);
- порядок прекращения договора субаренды в случае досрочного прекращения основного договора; условия сохранения договора в действии в случае замены арендатора или арендодателя (ст. 617, 618);
- случаи досрочного прекращения договорных отношений по инициативе арендатора или арендодателя (ст. 619, 620);
- порядок возврата имущества, переданного в аренду; порядок взаиморасчета между сторонами при проведении улучшений арендуемого имущества – неотделимых или отделимых (ст. 622, 623);
- условия выкупа имущества, переданного по договору аренды (ст. 624).

В соответствии с действующим гражданским законодательством, если арендатор добросовестно исполняет свои обязанности, своевременно вносит арендную плату, использует имущество по назначению, то он имеет приоритетное право на продление договора на новый срок. Это правило закреплено в ст. 621 ГК. Если в планах арендатора продолжать договорные отноше-

ния, то он должен письменно сообщить об этом своему арендодателю. Уведомление должно быть направлено в срок, обозначенный в договоре аренды. При отсутствии такого срока уведомление должно быть представлено в разумный срок до момента окончания действующего договора.

Закон не предусматривает никаких ограничений в части сторон договора аренды. Арендодателем может выступать любой собственник имущества или лицо, которое наделено правом хозяйственного ведения. В последнем случае необходимо согласие собственника. Арендатором может выступать любое дееспособное лицо. В некоторых случаях к арендаторам могут предъявляться дополнительные требования (к примеру, наличие лицензии). Заключать договор аренды могут любые субъекты: физические лица, организации, некоммерческие и коммерческие предприятия, государство, муниципальные, административно-территориальные и национально-государственные образования.

Виды аренды: прокат транспорта; аренда участков земли и предприятий; аренда строений; аренда интеллектуальной собственности; лизинг; прокат движимых объектов. Отдельным видом является субаренда.

В России признается и защищается три формы собственности (п. 1 ст. 212 ГК РФ):

- государственная;
- муниципальная;
- частная.

Выступать в суде, приобретать и осуществлять имущественные обязанности и права от имени РФ и субъектов Федерации могут органы государственной власти в рамках компетенции, которая установлена соответствующими актами (п. 1 ст. 125 ГК).

Понятием «муниципальная собственность» охватывается имущество, принадлежащее муниципальному образованию. Возникновение этой формы собственности связано с приватизацией государственной собственности. Муниципальная собственность отличается от государственной по объектам, субъектам, содержанию, основаниям приобретения права собственности и основаниям его прекращения, а также по целям использования (п. 1 ст. 215 ГК РФ). Выступать в суде, приобретать и осуществлять имущественные обязанности и права от имени муниципальных образований могут органы местного самоуправления в рамках своей компетенции, установленной соответствующими актами [3].

Положения, регламентирующие право муниципальной и государственной собственности в России, закреплены в ГК РФ, Постановлении Верховного Суда РФ № 3020-1 от 27.12.1991 г., Распоряжении Президента РФ №

114-рп от 18.03.1992 г., иных нормативно-правовых актах.

Каждый участник арендных отношений преследует рыночные цели. Естественное желание арендодателя – увеличение прибыли от аренды движимого или недвижимого имущества [4]. Желание арендатора – минимизация затрат, связанных с арендой имущества. И, если для коммерческих предприятий извлечение максимальной прибыли очевидно, то для муниципальных и государственных организаций этот тезис еще и законодательно закреплен [6].

При аренде муниципального и государственного имущества порядок вступления в договорные отношения регулируется положениями ст. 17.1 Закона РФ № 135-ФЗ от 26.07.2006 года «О защите конкуренции». Эта статья введена Законом № 108-ФЗ от 30.06.2008 г. Суть требований, установленных этой статьей, заключается в следующем:

- а) в обеспечении конкурентного и справедливого доступа организаций к такому ограниченному ресурсу, как муниципальное и государственное имущество, вовлеченное в хозяйственный оборот [5];
- б) в обеспечении публичных интересов и их соблюдении.

С экономической позиции проведение торгов позволяет государству с большей эффективностью распоряжаться своим имуществом, передавая права пользования или владения данным имуществом лицу, предложившему самую высокую цену за право заключить договор [7]. В ст. 17.1 Закона № 135-ФЗ закреплен перечень предприятий-исключений, с которыми не проводятся аукционы и конкурсы перед заключением договора аренды. К их числу относятся все муниципальные и государственные учреждения. Это исключение в полной мере отвечает положениям Закона № 44-ФЗ от 05.04.2013 года [8].

То же самое касается закупочных процедур, в которых участвуют некоторые немunicipальные и негосударственные предприятия, упомянутые в п. 2 ст. 1 Закона № 223-ФЗ от 20.07.2011 г. [9] Каждый участник государственных (муниципальных) закупок должен соблюдать требования, закрепленные в Положении о закупках. Согласно п. 2.1 ст. 2 Закона № 223-ФЗ, данные предприятия должны использовать типовое положение о закупках. Здесь возникает явное противоречие. Его суть в том, что арендодатель строит закупку так, чтобы добиться заключения договора аренды по более высокой стоимости, а арендатор преследует противоположную цель.

В ходе реализации Постановления Правительства города Москвы № 67-ПП от 24.02.2012 г. разработано Постановление № 441-ПП от 05.07.2013 года [10]. Им уста-

навливается перечень общих требований и условий, заложенных в основу при разработке Типовых положений о закупках учреждений, подведомственных Правительству г. Москвы. В перечне нет требований о закупке услуг у единственного поставщика, а также о возможности закупки услуг аренды на аукционе или конкурсе с повышением цены договора. Указанные позиции отсутствуют и в тексте Типового положения о закупке товаров, работ услуг (далее – Типовое положение). Таким образом, можно говорить о наличии явного правового пробела, который необходимо устранить.

В настоящее время существуют определенные недостатки в нормативно-правовом регулировании арендных отношений и процедуры заключения договора аренды имущества, находящегося в собственности муниципального образования или государства, если арендатором выступает предприятие, в чьем уставном капитале доля государственного участия более 50%, либо предприятие, из числа поименованных в п. 2 ст. 1 Закона № 135-ФЗ [11]. Для того, чтобы обеспечить надлежащее нормативно-правовое регулирование в данной сфере необходимо:

На уровне законодательства субъектов РФ: предусмотреть в законодательстве ряд исключения для проведения закупочных процедур в отношении имущества, находящегося в собственности государства или муниципального образования. Например, на уровне г. Москвы предлагается включить в раздел 45 Типового положения п. 45.1.20 в формулировке:

«Заключается договор аренды муниципального или государственного имущества».

На федеральном уровне: включить в подп. 3 п. 1 ст. 17.1 Закона РФ № 135-ФЗ фразу «а также хозяйственными обществами, доля участия государства, муниципального образования, субъекта РФ, в уставном капитале которых в совокупности превышает 50%» (сразу после слов «муниципальным учреждениям»).

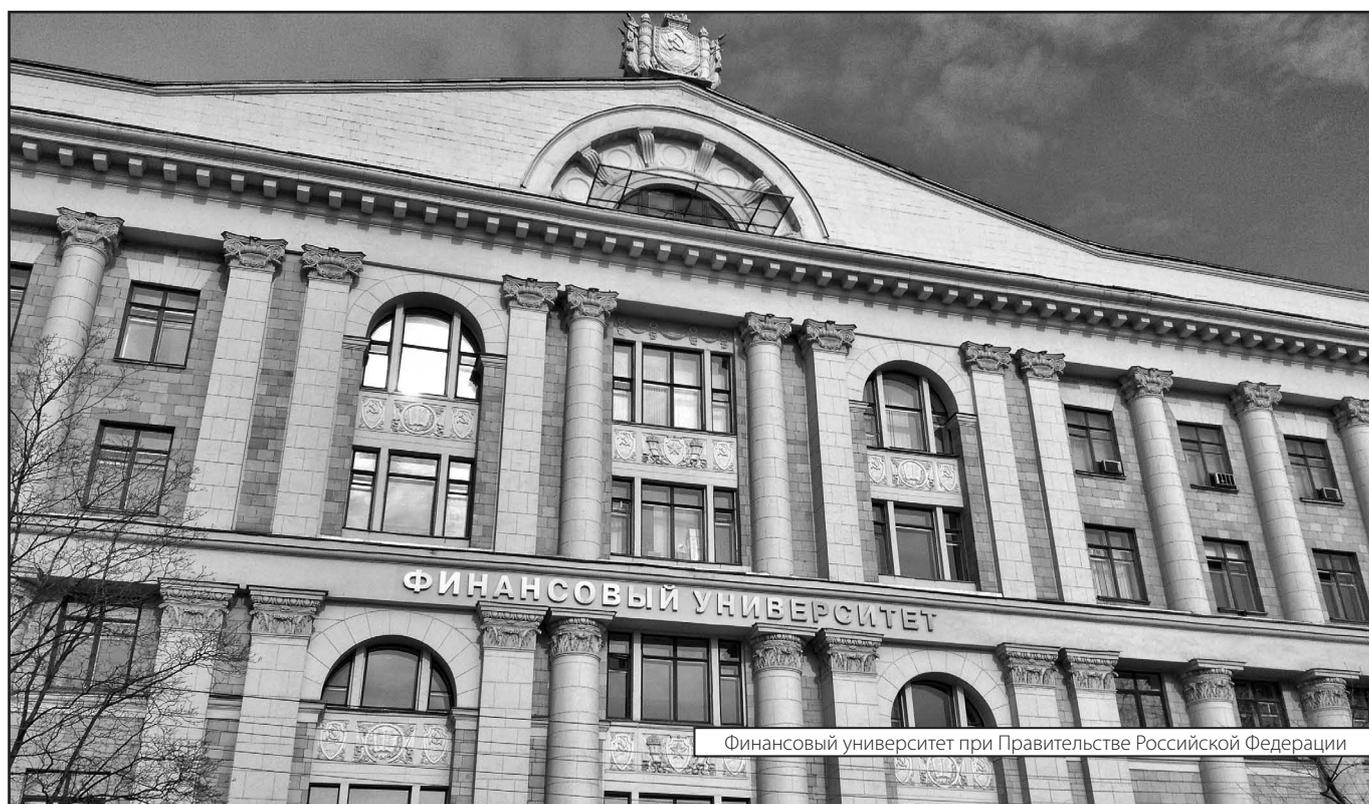
Проведенное исследование подтверждает актуальность комплексного и глубокого изучения механизма нормативно-правового регулирования аренды государственного и муниципального имущества с учетом присущих ему особенностей. Законодательство, регулирующее арендные отношения, отстает от реальных потребностей реализации института аренды государственного и муниципального имущества, а потому нуждается в усовершенствовании. Наличие нерешенных проблем института аренды и законодательных пробелов в сфере нормативно-правового регулирования также свидетельствует о высокой актуальности и практической значимости изучения отношений, возникающих при аренде муниципального и государственного имущества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Натаева З.А. Правовое регулирование договора аренды нежилых помещений, не требующих государственной регистрации // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2020. № 3. С. 129-131.
2. Блюмова А.В., Ахметшин Р.А. К вопросу правового регулирования аренды земель для размещения линейных объектов // Аллея науки. 2020. Т. 1. № 1 (40). С. 550-554.
3. Батталова Л.М. Аренда муниципального имущества: проблемы правового регулирования и практики // Проблемы экономики и юридической практики. 2020. Т. 16. № 2. С. 243-247.
4. Подрезова О.С. Особенности правового регулирования договора аренды жилых помещений // Аллея науки. 2020. Т. 1. № 3 (42). С. 497-500.
5. Книгина О.А. Некоторые проблемы правового регулирования договора аренды // Эволюция российского права. Материалы XVIII Заочной международной научной конференции молодых ученых и студентов. Уральский государственный юридический университет. 2020. С. 88-89.
6. Зуева А.А. Аренда как экономический метод регулирования земельных отношений // Научные труды студентов Ижевской ГСХА. [Электронное издание]. отв. за выпуск Н.М. Итешина., Ижевск, 2020. С. 1073-1078.
7. Глезденева М.А. Правовое регулирование проведения торгов при продаже и аренде государственного и муниципального имущества // Студенческий вестник. 2020. № 23-2 (121). С. 48-50.
8. Барсукова Г.Н., Пшидаток С.К. К вопросу правового регулирования аренды земельных участков // Научно-технологическое обеспечение агропромышленного комплекса России: проблемы и решения. Сборник тезисов по материалам IV Национальной конференции. Отв. за выпуск А.Г. Коцаев. 2019. С. 124.
9. Клименко С.А. Современные тенденции правового регулирования аренды земельных участков в РФ // Научные исследования и разработки последнего десятилетия: взаимодействие прошлого и современного. Материалы XXII Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 56-59.
10. Ручкина Г.Ф. Правовое регулирование отношений по аренде земельных участков при осуществлении предпринимательской деятельности // Предпринимательское право. 2020. № 3. С. 11-17.
11. Константинов Д.Р. Понятие договора аренды и его правовое регулирование // Пермский период. Сборник материалов научно-практической конференции в рамках VII Международного научно-спортивного фестиваля курсантов и студентов. В 2-х томах. Составитель В.А. Овченков. ФКОУ ВО Пермский институт ФСИН России, 2020. С. 19-22.

© Шайдуллина Венера Камилевна (KShajdullina@fa.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



НАШИ АВТОРЫ

Abdullaeva Z. – Senior Lecturer, National University of Science and Technology MISIS

Akhmetgaleev V. – captain of Justice, senior investigator, Department of the Ministry of Internal Affairs of Russia in the Mishkinsky District; adjunct, Ufa Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia

Antans M. – Postgraduate student, non-Governmental educational private institution of higher education Moscow financial and industrial Institute "Synergy", Moscow

Azizov R. – Adjunct, FGKOU VPO "Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation named after V.Ya. Kikot"

Babekov V. – Doctor of Military Sciences, Professor, Military Academy of Material and Technical Support named after General of the Army A.V. Khrulev

Bagdasarova I. – Senior Lecturer, MIPT

Bai Yuntao – Junior Researcher, Heihe University, PRC

Fedotova N. – Ph. D. in Economics, associate Professor Russian University of transport (MIIT)

Frolov A. – Ph.D., Senior Lecturer, Gubkin Russian State University of Oil and Gas (National Research University)

Izmailov A. – Candidate of Philology, associate professor, MAI

Kharchenko N. – Senior Lecturer, State autonomous educational institution of higher education "Moscow State Institute of Physical Culture, Sports and Tourism named after Yu.A. Senkevich "

Klonitskaya A. – PhD in economics, associate Professor, Moscow aviation Institute (NRU)

Kotov A. – Candidate of Technical Sciences, Murmansk state technical university

Kozoriz A. – postgraduate student, G.V. Plekhanov Russian University of Economics

Krylepova A. – post-graduate student, Kutafin Moscow State Law University (MSAL)

Kuksin R. – Ph.D., Associate Professor, Smolensk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Smolensk

Kutyashova E. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Udmurt State University, Izhevsk

OUR AUTHORS

Kuznetsova N. – senior lecturer, Vladimir law Institute of the Federal penitentiary service of Russia»

Kuznetsova N. – senior lecturer, Vladimir law Institute of the Federal penitentiary service of Russia»

Leontyev E. – candidate of economic Sciences, associate Professor, Southwest State University (Kursk)

Liu Zhentao – Assistant Researcher, Heihe University, PRC

Matveeva T. – senior lecturer, Vladimir law Institute of the Federal penitentiary service of Russia»

Mukovnin M. – Lecturer, Southwest State University (Kursk)

Noeva E. – Senior Lecturer, North-Eastern Federal University named after M.K. Ammosov, Yakutsk

Osipenkova O. – Doctor of Economics, Professor, Military University of the Ministry of Defense of the Russian Federation, Moscow

Palyulin A. – graduate student, National Research University - Higher School of Economics

Potak A. – Moscow aviation Institute (NRU)

Rastegari Sayedebrahim – PhD Student, St. Petersburg State University, Saint Petersburg

Ryabova O. – Teacher, Vladimir law Institute of the Federal penitentiary service of Russia»

Selyavskii Yu. – Cand. Sci. (Econ.), Smolensk Branch Plekhanov Russian University of Economics, Smolensk, Russian Federation

Shaydullina V. – PhD in Law, Associate Professor, Financial University under the Government Russian Federation (Moscow)

Skobeleva O. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Udmurt State University, Izhevsk

Solovieva N. – Nevinnomysk State Humanitarian and Technical Institute

Xu Bing – Assistant Researcher, Heihe University, PRC

Zhukov I. – Post-graduate student, St. Petersburg University of the State Fire Service of the Ministry of the Russian Federation for Civil Defense, Emergencies and Elimination of Consequences of Natural Disasters

Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно-практического журнала «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе «Антиплагиат».

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно-практический журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением “.doc”, или “.rtf”, шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Литература составляется в соответствии с ГОСТ 7.1-2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0-11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные - 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф-редактору научно-практического журнала «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» (e-mail: redaktor@nauteh.ru).