



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 6 2018 (июнь)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Редакционный совет

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

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

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

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

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

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

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

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

В течение года можно произвести
 подписку на журнал непосредственно в редакции

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

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

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./ факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 28.06.2018 г.

Формат 84x108 1/16

Печать цифровая

Заказ № 0000

Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Вэнь Гуаньсюй, М.О. Лихачев** – Раннекейнсианские модели экономического роста в контексте проблем современных развивающихся рынков
Guanxu Wen, M. Likhachev – Early Keynesian models of economic growth in the context of the problems of modern emerging markets 4
- А.В. Говорова** – Роль науки в инновационной экономике
A. Govorova – The role of science in innovation economy 8
- Р.А. Гурков** – Экономика и образование в дискуссионном ракурсе
R. Gurkov – The economy and education in discussion 12

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- Н.К. Беккалиева** – Роль стратегического целеполагания АПК в обеспечении экономической безопасности региона (на примере АПК Саратовской области)
N. Bekkalieva – The role of strategic goal setting APK in ensuring economic security of the region (on example of agriculture of the Saratov region) 16
- Р.А. Боташев** – Научный труд и его нормирование: новые подходы
R. Botashev – The scientific work and its regulation: new approaches 23
- Л.С. Горскина, О.В. Пропп** – К вопросу об экономической привлекательности Омского региона
L. Gorskina, O. Propp – On the economic attractiveness of the Omsk region 29
- О.В. Игнатьева, Н.С. Елизарова** – Инновационно-ориентированное развитие трудовых ресурсов
O. Ignatyeva, N. Elizarova – Innovative-oriented development of labor resources 37
- Л.Е. Красильникова** – Факторы организации эффективного развития агропромышленного комплекса
L. Krasil'nikova – The factors of organizing effective development of the agro-industrial complex 41
- А. Кумар, В.С. Киреев** – Экспертная оценка перспектив развития российского рынка ядерной медицины
A. Kumar, V. Kireev – The expert evaluation of the future development of Russian nuclear medicine market 45
- Т.Н. Курина** – Зарубежная практика талант-менеджмента
T. Kurina – Foreign practice of management of talents 51
- В.В. Лунев, Т.А. Лунева, И.В. Дрыгина** – Управление конкурентоспособностью университета
V. Lunev, T. Luneva, I. Drygina – Management of university competitiveness 56
- М.В. Матюнина, А.А. Дорофеева** – Сравнительная характеристика теории и практики административно-государственного управления зарубежных стран: эволюция и проблематика

M. Matyunina, A. Dorofeeva – Comparative characteristics of the theory and practice of administrative and public administration of foreign countries: evolution and problems 60

Е.А. Няянов – Повышение эффективности труда, как фактора достижения устойчивого экономического роста топливно-энергетического комплекса Российской Федерации
E. Nayanov – Increase in labor efficiency as a factor in achieving sustainable economic growth in the fuel and energy complex of the Russian Federation 66

А.Е. Соломенников – Планирование и контроль деятельности мясоперерабатывающего предприятия на базе учета экономических резервов
A. Solomennikov – Planning and control of the meat processing enterprise activity on the basis of economic reserves accounting 71

Э.В. Фаткуллин – Эволюция категории управления временем и ее роль в условиях цифровой экономики труда
E. Fatkullin – Evolution of category of management of time and its role in the conditions of digital labour economics 78

О.В. Фролова, В.В. Широкова – Исследование проблем регулирования порожнего вагонного парка
O. Frolova, V. Shirokova – Research of problems of rational uses of the carriage park 83

Е.В. Ширинкина, О.Н. Мыларщикова – Эффективная организация оплаты труда в управлении человеческим капиталом нефтегазовых предприятий
E. Shirinkina, O. Mylarschikova – Effective organization of payment of labor in managing human capital of oil and gas enterprises 86

П.А. Щербakov, А.Л. Полтарыхин – Факторы, определяющие развитие рынка молока и молочной продукции (на материалах Ульяновской области)
P. Shcherbakov, A. Poltarykhin – Factors determining the evolution of the market for milk and dairy products (on materials of the Ulyanovsk region) 89

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

О.Г. Житлухина – Финансовые инструменты, как факторы, влияющие на процессы "финансиализации" в аспекте финансовой отчетности
O. Zhitlukhina – Financial instruments, as factors influencing the processes of "financialization" in the aspect of financial reporting 94

В.В. Мануйленко, Л.А. Кабардокова, М.А. Локтионова, Е.А. Дранникова – Аналитическое обоснование выбора российских MidCap в регионе
V. Manuylenko, L. Kabardokova, M. Loktionova, E. Drannikova – Analytical justification of the choice of the Russian MidCap in the region 102

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

И.Е. Филипушко – Философия амортизации основных средств
I. Filipushko – Philosophy of amortization of fixed assets 107

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Чжан Сюэцзюнь, Ма Тянь – Рассмотрение вопроса о создании открытой системы инноваций в Китае на фоне глобализации мировой экономики: взаимодействие России и Китая
Zhang Xuejun, Ma Tian – Consideration of the issue of creating an open system of innovation in China against the backdrop of the globalization of the world economy: the interaction of Russia and China110

ПРАВО

А.А. Аванесова, Т.А. Струтинская – Содержание лиц без гражданства в центрах временного содержания иностранных граждан: проблемы правоприменения
A. Avanesova, T. Strutinskaya – The contents of stateless persons in the centers of temporary detention of foreign citizens: problems of law enforcement115

П.И. Алешин – Полицейский арест как мера борьбы с антигосударственной деятельностью в Российской империи во второй половине XIX – начале XX в
P. Aleshin – Police arrest as a measure to combat anti-state activities in the Russian Empire in the second half of XIX – early XX century118

Г.Ф. Гильманова – Полномочия высшего должностного лица субъекта Российской Федерации в области объявления чрезвычайной ситуации
G. Gil'manova – The powers of the higher official of the subject of the Russian Federation in the field of emergency has been declared121

Ю.Ю. Доронина, М.И. Доронина – Договор о дистанционной работе
J. Doronina, M. Doronina – Contract on remote work124

А.М. Зацепин – Стадии дополнительной квалификации преступления
A. Zatsepin – Receive additional training crime127

И.В. Каблук – Соотношение понятий "обоснованность процессуальных решений" и "достаточность доказательств" в уголовном судопроизводстве
I. Kablukov – Correlation of the notions "validity of proceeding decisions" and "sufficiency of evidence" in criminal procedure 132

О.В. Кудряшов, А.М. Игнатьев – К вопросу о необходимости доведения информации до осужденных и лиц, содержащихся под стражей, об их правах и обязанностях возникающих в процессе конвоирования
O. Kudryashov, A. Ignatiev – To the question about the necessity of informing to prisoners and persons in custody about their rights and obligations arising in the process of escorting135

Е.А. Логинов, О.Н. Садовников – Особенности криминалистической характеристики контрабанды наркотиков в современных условиях
E. Loginov, O. Sadovnikov – Features of the criminalistic characteristics of drug smuggling in modern conditions139

А.В. Любаненко – Проблемы правового регулирования отношений в сфере венчурных инвестиций
A. Lyubanenko – Problems of legal regulation in the venture investments field144



А.С. Плахина – Рычаги влияния органов местного самоуправления на установление кадастровой стоимости земельных участков в размере рыночной
A. Plakhina – Leverage lights of local government bodies for the settlement of the cadastre value of land plots in the market size147

Е.В. Позднякова – Влияние вызовов современности на понимание и правоприменение концепции административно-правовой трансформации управления защитой конституционного строя, безопасности и благополучия России
E. Pozdnyakova – Influence of challenges of modernity on the justice and the application of the concept of administration and legal transformation of the management of the protection of the constitutional system, security and welfare of Russia151

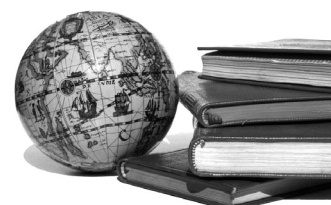
А.Ц. Рогов – Об избираемой компоненте законодательного совета Брунея
A. Rogov – About the elected component of the legislative council of Brunei155

А.Н. Руденко – Правоприменительная практика разработки мер превенции девиантного поведения несовершеннолетних
A. Rudenko – Law enforcement practice of the development of measures of prevention of minors' deviant behavior160

ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors164

Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале168



№ 6 2018 (июнь)

CONTENTS

РАННЕКЕЙНСИАНСКИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В КОНТЕКСТЕ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ

EARLY KEYNESIAN MODELS OF ECONOMIC GROWTH IN THE CONTEXT OF THE PROBLEMS OF MODERN EMERGING MARKETS

*Guanxu Wen
M. Likhachev*

Annotation

The article considers the structure of Early Keynesian models of economic growth, in particular, the models of R. Harrod and E. Domar. These models emphasize the internal instability of growth processes and the need for government intervention to ensure a stable economic growth. The authors of the article consider the internal logic and theoretical conclusions of these models in relation to the problems of modern countries with emerging markets. Economic growth in developing countries has its own specifics, which should be taken into account in the framework of theoretical models of economic growth. The authors of the article make the conclusion that early Keynesian models of economic growth adequately reflect the most important characteristics of the processes of economic growth in developing countries.

Keywords: economic growth, Keynesianism, Keynesian growth models, the Model R. Harrod and E. Domar, emerging markets.

Вэнь Гуаньсюй

Аспирант,

Московский государственный

педагогический университет

Лихачев Михаил Олегович

Д.э.н., профессор,

Московский государственный

педагогический университет

Аннотация

В статье рассматривается структура раннекейнсианских моделей экономического роста и, в частности моделей Р. Харрода и Е. Домара. Эти модели акцентируют свое внимание на внутренней неустойчивости процессов роста и необходимости государственного вмешательства для обеспечения стабильного роста экономики. Авторы статьи рассматривают внутреннюю логику и теоретические выводы данных моделей в соотношении с проблемами современных стран с развивающимися рынками. Экономический рост в развивающихся странах имеет свои специфические особенности, которые должны учитываться в рамках теоретических моделей экономического роста. Авторы статьи обосновывают вывод о том, что раннекейнсианские модели экономического роста адекватно отражают важнейшие характеристики процессов экономического роста развивающихся стран.

Ключевые слова:

Экономический рост, кейнсианство, кейнсианские модели роста, модель Р. Харрода и Е. Домара, развивающиеся рынки.

Кейнсианство представляет собой одно из ведущих направлений современной экономической теории. [12] С самого момента своего возникновения оно встало в жесткую оппозицию экономической ортодоксии в лице традиционной неоклассической теории. [1; 2] Это касается в равной мере всех аспектов и проблем макроэкономического анализа, в том числе и проблем экономического роста. Поскольку традиционная неоклассическая теория роста, в частности модели Р. Солоу и его последователей, предполагают устойчивый сбалансированный рост, темп которого определяется темпами роста населения и технического прогресса, они плохо вписываются в экономические реалии стран с развивающимися рынками с их скачкообразным ростом с нестабильными темпами, а также возможными резкими спадами экономической активности. [3] Поэтому для анализа экономического роста в условиях развивающихся рынков целесообразно обращаться к моделям экономического роста, созданным в рамках теоретических подходов, альтернативных неоклассическому, и в первую очередь в рамках кейнсианства. [1 1]

Модель Р. Харрода и Е. Домара

Модель экономического роста, созданная Р. Харродом и Е. Домаром в 50-х г.г. XX в. представляет собой первую попытку применения кейнсианского метода к анализу проблем долгосрочного макроэкономического равновесия и роста. [4; 5] Р. Харрод и Е. Домар создали свои модели независимо друг от друга, но поскольку обе модели основывались на сходных кейнсианских постулатах, они составляют взаимно дополняющие друг друга части единой кейнсианской модели сбалансированного экономического роста.

В качестве исходной посылки, Р. Харрод и Е. Домар рассматривают базовое положение теории макроэкономического равновесия о равенстве планируемых сбережений и инвестиций. [8] По их мнению, это равенство должно соблюдаться не только в краткосрочном, но и в долгосрочном плане. При этом в соответствии с кейнсианскими представлениями объем сбережений определяется как постоянная доля национального дохода, задан-

ная склонностью общества к сбережению. В результате норма сбережений рассматривается как стабильная, устойчивая в долгосрочном плане, величина, которая остается неизменной в пределах временного горизонта модели. Стабильность нормы сбережений задает первый экзогенный параметр для определения условий долгосрочного макроэкономического равновесия. Однако, помимо этого, модель также учитывает устойчивую зависимость объема национального дохода, и, следовательно, объема сбережений, от объема инвестиций. Е. Домар определяет эту зависимость через коэффициент капиталотдачи, а Р. Харрод через коэффициент акселерации. [4; 6] Но в обоих случаях коэффициент, характеризующий эту зависимость, является значимым экзогенным параметром, который наряду с нормой сбережений определяет условия долгосрочного равновесия и сбалансированного роста.

Е. Домар определяет объем инвестиций в условиях равновесия как часть национального дохода, размеры которого обусловлены, нормой сбережения, а прирост национального дохода в результате инвестирования как произведение объема инвестиций на коэффициент капиталотдачи:

$$I = sY, \quad Y = oI; \quad (1)$$

Где o – коэффициент капиталотдачи: отношение прироста величины национального дохода к приросту капитала ($o = \Delta Y / \Delta K = \Delta Y / I$).

Проведя элементарные преобразования, можно убедиться, что темп роста национального дохода, обеспечивающий долгосрочное равновесие, равен произведению нормы сбережения на коэффициент капиталотдачи:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = os \quad (2)$$

Р. Харрод представляет условие сбалансированного роста несколько иначе. Он также как и Е. Домар представляет равновесный объем инвестиций как часть национального дохода, определяемую нормой сбережения, а прирост национального дохода в результате инвестирования определяет как отношение объема инвестирования к коэффициенту акселерации, который также можно определить как коэффициент капиталоемкости, поскольку он показывает какой объем инвестиций необходим для обеспечения прироста национального дохода на одну единицу ($C = I / Y$). Поэтому исходные соотношения его модели можно записать как:

$$I = sY, \quad I = C\Delta Y; \quad (3)$$

Где C – коэффициент капиталоемкости и, одновременно, акселерации. В состоянии сбалансированного роста эта величина является обратной по отношению к капиталотдаче, которую использует в своей модели Е. Домар.

Приравняв эти выражения и проведя элементарные преобразования можно получить значение фактического темпа роста, который будет поддерживаться в экономике при данной норме сбережения и капиталоемкости:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{s}{C} \quad (4)$$

Р. Харрод использует это выражение в иной форме:

$$GC = s; \quad (5)$$

Где G – темп роста объемов национального производства. В этой форме очевидной становится связь между темпом роста и коэффициентом капиталоемкости при данной норме сбережения. Если норма сбережения остается неизменной, изменение капиталоемкости вызывает обратное изменение темпа роста. Однако Р. Харрод не ограничивается описанием параметров определяющих фактические темпы роста экономики в каждый момент времени. В соответствии с традициями кейнсианского анализа он развивает теорию, описывающую параметры сбалансированного роста и объясняющую причины, по которым рыночной экономике крайне трудно удерживаться в рамках этих параметров.

Главной причиной отклонения рыночной экономики от параметров долгосрочного равновесия, по мнению Р. Харрода, является несогласованность предпринимательских ожиданий с производственными возможностями. Для описания этой несогласованности Р. Харрод вводит разделение между коэффициентом капиталоемкости, который характеризует фактическую потребность в капитале для производства дополнительной единицы национального дохода, и коэффициентом акселерации, который характеризует оценку этой потребности в капитале, сложившуюся у предпринимательского сообщества. Коэффициент акселерации (Р. Харрод обозначает его как Cr) показывает какие максимальные средние затраты на единицу дополнительного выпуска являются приемлемыми для предпринимательского сообщества. Это своеобразный аналог кейнсианского понятия предельной эффективности капитала применительно к анализу долгосрочного равновесия и роста экономики.

Этот показатель связан с понятием гарантированного роста, который обеспечивает реализацию предпринимательских ожиданий и стимулирует предпринимателей к тому, чтобы осуществлять дополнительные инвестиции в прежних объемах. При данной норме сбережений и коэффициенте акселерации существует единственный гарантированный темп роста, обеспечивающий реализацию предпринимательских ожиданий. Он определяется как отношение нормы сбережений к коэффициенту акселерации:

$$G_w = \frac{s}{C} \quad (6)$$

Для того, чтобы гарантированный темп роста установился и поддерживался в течение длительного времени необходимо, чтобы коэффициент акселерации был равен коэффициенту капиталоемкости. Коэффициент акселерации, отражающий состояние предпринимательских ожиданий, определяет темп прироста инвестиций, а коэффициент капиталоемкости, фактический темп прироста общественного дохода при данном приросте инвестиций. Если коэффициент акселерации будет равен коэффициенту капиталоемкости, то есть предпринимательские ожидания будут адекватны производственным возможностям, то темпы прироста инвестиций и объемов национального производства и доходов будут равны. Однако это равенство ничем не гарантировано. Поэтому, зачастую, предпринимательское сообщество сталкивается с тем, что реальный эффект инвестирования отклоняется от запланированного в большую или в меньшую сторону. Это и порождает неустойчивость, поскольку вызывает несовпадение величины сбережений и инвестиций. В этом легко убедиться, если внести небольшую поправку в исходные уравнения модели и предположить, что объем сбережений по-прежнему определяется склонностью общества к сбережению, а объем инвестиций определяется коэффициентом акселерации:

$$S = sY, \quad I = C_r \Delta Y; \quad (7)$$

Если фактический темп роста по-прежнему определяется как отношение нормы сбережения к фактическому коэффициенту капиталоемкости, то прирост объема национального производства можно выразить как: $\Delta Y = Y$; Подставив это выражение вместо ΔY в уравнение инвестиций, получим:

$$I = \frac{C_r}{C} sY = \frac{C_r}{C} S \quad (8)$$

Очевидно, что инвестиции будут равны сбережениям при условии, что коэффициент акселерации равен коэффициенту капиталоемкости.

Если коэффициент акселерации превышает фактическое значение капиталоемкости производства, фактический темп роста будет выше гарантированного, поскольку инвестиции будут превышать сбережения, и совокупный спрос будет стабильно превышать совокупное предложение. Это будет создавать условия для непрерывного ускорения темпов роста производства. И, наоборот, если коэффициент акселерации ниже коэффициента капиталоемкости, фактический темп роста будет ниже гарантированного, поскольку инвестиции будут меньше сбережений и, следовательно, совокупное предложение будет превышать величину совокупного спроса. Это неизбежно приведет сначала к замедлению темпов роста, а затем и к абсолютному снижению объемов национального производства.

Дополнительный элемент нестабильности в модель Р. Харрода вносит, используемое им понятие "естественно-

го" темпа, который, по его выражению, "...является темпом продвижения, который допускается ростом населения и техническими усовершенствованиями". 4, с. 121 Естественный темп роста – это максимум, которого способен достигнуть фактический темп в долгосрочном плане. Поэтому долгосрочные тенденции экономической динамики определяются соотношением естественного и гарантированного темпов роста. Естественный темп предполагает полное использование производственных возможностей, а гарантированный – удовлетворенность предпринимателей своими инвестиционными решениями. Совпадение естественного и гарантированного темпов роста являются условием устойчивого сбалансированного роста в долгосрочной перспективе.

Однако равенство естественного и гарантированного темпов роста является столь же случайным, как и совпадение коэффициентов капиталоемкости и акселерации. В большинстве случаев они не совпадают. Если естественный темп роста выше гарантированного, то и фактический темп роста может при определенных обстоятельствах превысить гарантированный темп. В этом случае будет существовать тенденция к ускорению темпов роста. Однако если гарантированный темп роста превышает естественный, фактический темп роста неизбежно будет ниже гарантированного, в результате будет господствовать тенденция к хронической депрессии.

Государство может осуществлять коррекцию гарантированного и фактического темпов роста, приближая их значения к значению естественных темпов. Для этого оно должно воздействовать на склонность общества к сбережению. В условиях, когда гарантированный темп роста превышает естественный, необходимо понизить склонность общества к сбережению с тем, чтобы ввести гарантированный темп роста в естественные рамки и преодолеть хроническую депрессивную тенденцию. Если же гарантированный и фактический темпы роста находятся ниже естественного уровня, нужны меры государственной политики повысить склонность к сбережению настолько, чтобы максимально сблизить гарантированный и фактический темпы с естественным. Это позволит максимизировать степень использования производственных возможностей в долгосрочном плане. [9; 10]

Кейнсианская модель роста и проблемы развивающихся рынков

Кейнсианская модель, в отличие от неоклассической, предполагает крайнюю нестабильность темпов роста. Кроме того, она допускает широкое разнообразие возможных темпов роста в зависимости от характера целого ряда условий. Это в значительно большей степени соответствует проблемам реальным стран с развивающимися рынками, чем неоклассическая модель, предполагающая стабильный темп роста, обусловленный накоплением капитала и ростом населения. [3; 5] Влияние предпринима-

тельских ожиданий, описанное понятием гарантированного темпа роста, способно объяснить значительную часть различий в темпах роста между развивающимися странами. Взрывные темпы роста, сопровождавшие процесс индустриализации многих новых индустриальных стран во второй половине XX в. можно объяснить низким исходным уровнем предпринимательских ожиданий, выражающихся в низких гарантированных темпах роста. В начальной стадии индустриализации ожидания предпринимательского сообщества являются весьма скромными и приводят к готовности вкладывать средства в расчете на весьма низкую начальную отдачу. Когда результаты превосходят ожидания, то это вызывает взрывной рост инвестиций и ускорение темпов роста, и быстрое приближение их к уровню "естественного" темпа. Однако индустриализация резко расширяет производственные возможности экономики и уровень "естественного" темпа также резко повышается. Возникает гонка за растущими "естественными" темпами роста, которая в экономической литературе получила стандартное название "экономического чуда". Этим условным термином принято называть сверхвысокие темпы роста, достигнутые многими новыми индустриальными странами во второй половине XX в. Ведущая роль предпринимательских ожиданий в этом процессе объясняет, почему такие темпы роста наблюдались не во всех развивающихся странах, а лишь в некоторых из них. Это объясняется тем, что лишь в отдельных странах сложилось уникальное сочетание высокого экономического потенциала и весьма умеренных предпринимательских ожиданий, что позволило осуществить инвестиционный и технологический прорыв. В большинстве развивающихся стран предпринимательские ожидания оказались завышенными по отношению к производственным возможностям экономики, и готовность вкладывать капиталы при относительно более низких перспективах отдачи, была крайне низкой. Этому во многом способствовало влияние товарных и финансовых рынков более развитых стран, обеспечивавших возможности более доходного

вложения средств. В результате темпы роста экономик многих развивающихся стран оказались крайне низкими.

Раннекейнсианская модель экономического роста также способна объяснить почему после нескольких лет или даже десятилетий "экономического чуда" взрывные темпы роста все-таки снижаются до некоторого умеренного уровня или даже сменяются стагнацией. Процесс индустриализации имеет свои границы и когда большая часть экономики переведена на новую технологическую базу "естественный темп роста" больше не будет повышаться. В результате фактические, а, затем, и гарантированные темпы роста вскоре достигнут естественного уровня или даже превьсят его. После этого неизбежно произойдет торможение экономического роста, а если период "экономического чуда" сформировал у предпринимательского сообщества завышенные ожидания, в результате чего гарантированный темп роста превьсил естественный, то на смену росту приходит период депрессии и стагнации. [7; 11]

Кроме того, раннекейнсианская модель экономического роста делает акцент на особой роли государства в развитии и поддержании высоких устойчивых темпов роста экономики. Это также соответствует реалиям стран с развивающимися рынками, поскольку высокие темпы роста во многих из этих стран связаны именно с соответствующей государственной политикой. Согласно раннекейнсианской модели роста именно способность государства снизить склонность общества к сбережению является ключевым фактором ускорения темпов роста экономики. В результате такой политики темпы экономического роста должны, в соответствии с предсказанием раннекейнсианской модели, радикально ускориться.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что раннекейнсианские модели экономического роста представляют собой более адекватное объяснение экономического роста по сравнению с ортодоксальной неоклассической теорией роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело ЛТД., 1994.
2. Вайнтрауб С. Хиксианское кейнсианство: Величие и упадок. // Современная экономическая мысль. – М.: "Прогресс", 1981.
3. Столерю Л. Равновесие и экономический рост (принципы макроэкономического анализа). – М., 1974.
4. Харрод Р. К теории экономической динамики. // Классики кейнсианства. Т. 1. – М., 1997. С. 39 – 194.
5. Хемберг Д. Ранние теории роста: модели Харрода и Домара // Современная экономическая мысль. – М.: "Прогресс", 1981.
6. Domar E. Essays in the Theory of Economic Growth. – New York, 1957.
7. Erturk K. A. Revisiting the Old Theory of Cyclical Growth: Harrod, Kaldor cum Schumpeter // Review of Political Economy. 2002. V. 14. pp. 179–192.
8. Hussein K., Thirlwall A. P. The AK Model of "New" Growth Theory Is the Harrod–Domar Growth Equation: Investment and Growth Revisited // Journal of Post Keynesian Economics. 2000. V. 22, pp. 427–435.
9. Moudud J. K. The Role of the State and Harrod's Economic Dynamics // International Journal of Political Economy. 2009. V. 38. pp. 35–57.
10. Moudud J. K. How State Policies Can Raise Economic Growth // Challenge. 2006, V. 49. pp. 33–51.
11. Paula L. F., Fritz B., Prates D. M. Keynes at the periphery: Currency hierarchy and challenges for economic policy in emerging economies // Journal of Post Keynesian Economics // 2017. V. 40. pp. 183–202.
12. Setterfield M. Handbook of alternative theories of economic growth. – Cheltenham, 2010.

РОЛЬ НАУКИ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Говорова Ангелина Валерьевна
Аспирант,
Московский государственный
университет им. М.В. Ломоносова

THE ROLE OF SCIENCE IN INNOVATION ECONOMY

A. Govorova

Annotation

This article studies the concept of science and its role in innovation economy. The innovation economy, or, as it often called, the knowledge economy, depends on the success of scientific research, both fundamental and applied. However, recently it is often difficult to distinguish scientific developments from entrepreneurial activity, because the creation of innovations takes place not only in research institutions, but also within commercial firms.

Keywords: science, innovation, innovation economy, knowledge economy, entrepreneurship.

Аннотация

В данной статье рассматривается понятие науки и её роль в современной инновационной экономике. Экономика инноваций или, как её зачастую называют, экономика знаний, напрямую зависит от успешности научных разработок, как фундаментальных, так и прикладных. Однако в последнее время зачастую затруднительно выделить научные разработки от предпринимательской деятельности, ведь создание инноваций происходит не только в исследовательских институтах, но и внутри коммерческих фирм.

Ключевые слова:

Наука, инновации, инновационная экономика, экономика знаний, предпринимательство.

Несомненно, наука является наиболее активным элементом общества, основанного на знании. Науку можно определить как специализированную когнитивную (познавательную) деятельность учёных, которая направлена на получение новых научных знаний о различного рода объектах, их свойствах и отношениях [5]. Однако это не единственное определение науки.

Современные учёные рассматривают науку с точки зрения её трёх основных аспектов:

- ◆ как специфический тип знания;
- ◆ как особый вид деятельности;
- ◆ как социальный институт.

При рассмотрении науки как особого типа знания главным вопросом становится проблема выявления отличительных признаков, необходимых и достаточных для выделения научного знания от результатов иных видов познания, доступных человеку (обыденное знание, искусство, религия, философия, интуиция и т.д.). Зачастую при таком подходе научное знание отождествляется с объективно-истинным знанием, так как научное знание имеет следующие отличительные признаки: определённость, однозначность, системность, точность, предметность, проверяемость, логическая доказательность, теоретическая и/или эмпирическая обоснованность, а также практическая применимость [4].

Из общего определения науки видно, что она также может рассматриваться как особый вид познавательной деятельности человека. Важно понимать, что у любой деятельности есть цель, предмет и её средства. При рассмотрении науки как специфического вида деятельности, её целью является получение нового научного знания (здесь некоторые авторы отмечают, что новым признаётся знание ранее не известное исследователю, а предметом становится информация, которая изучается в ходе исследования (как эмпирическая, так и теоретическая) [4]. При этом средствами научной деятельности выступают существующие методы анализа и коммуникации в научном сообществе, которые могут стать инструментами научного исследования.

Процесс научного познания может рассматриваться с точки зрения эмпиризма, теоретизма и проблематизма. Эмпиризм говорит о том, что началом любой научно-познавательной деятельности является фиксация эмпирических данных о происходящих явлениях и существующих объектах [5]. На основе таких данных происходит формирование научных гипотез. Фактически, эмпиризм представляет собой индуктивистскую модель научного познания, которая была практически отвергнута современными философами как несостоятельная. Теоретизм видит начало научной деятельности в общей идее, которая возникает в рамках научного мышления [5]. В рамках этой

модели эмпирический опыт выступает как один из способов доказательства теоретических суждений или конкретизации исходной теоретической идеи. Наконец, проблематизм, который получил широкое распространение в современной философии науки, считает научную проблему отправной точкой научной деятельности [5]. При этом научной проблемой может быть и эмпирический, и теоретический вопрос, ответ на который может дать только новая информация.

Наконец, наука может быть рассмотрена как особый социальный институт. Главными проблемами, связанными с функционированием научного общества, являются эффективность регулирования взаимоотношений между его членами, а также между наукой, обществом и государством. Обеспечение эффективности этих связей происходит посредством различных инструментов: система законодательных норм, правил и обычаев, система внутренних ценностей и так далее. Система внутренних ценностей научного сообщества получила название "научный этос" [4]. Р. Мертон, например, считал основными ценностями науки универсализм, бескорыстность, коллективизм и организованный скептицизм. Позднее Б. Барбер расширил список этих императивов, добавив эмоциональную нейтральность и рационализм в качестве ключевых особенностей и ценностей науки [7].

Наука как социальный институт не столько является обособленной системой, сколько представляет собой некую конкурентную среду, которая состоит из многочисленных научных сообществ. При этом интересы этих сообществ могут как совпадать, так и быть диаметрально противоположными. Современная наука представляет собой сложную сеть взаимодействующих друг с другом как государственных, так и частных, как научных, так и коммерческих организаций, и коллективов. Современная наука не только даёт развитие другим сферам общества, но и нуждается в их постоянной поддержке. Такая взаимосвязь обеспечивает эффективное развитие общества в целом.

По аналогии с рассмотрением науки через призму трёх аспектов: знания, деятельности и социального института, рассмотрим взаимосвязь науки и инновационной экономики.

Инновационную экономику зачастую также называют "экономикой знаний". В этом смысле уже из определения этого понятия, очевидно, что этот вид экономики зависит от знаний, а, следовательно, от развития и функционирования науки. В этом случае наука рассматривается как специфический тип знания.

Казалось бы, инновации, как результат научной деятельности человека, должны зарождаться только в научно-исследовательских институтах, но, как известно из

эмпирических исследований инновационной деятельности, они берут своё начало и во время производства (усовершенствование технологических процессов), и во время принятия управленческих решений (инновационный менеджмент) и так далее. Следовательно, инновационная экономика не является целиком последствием научной деятельности. Однако научные инновации являются основной, значительной частью наукоёмкой экономики. Рассматривая научную деятельность как часть инновационной деятельности, можно отметить следующие её составные элементы: фундаментальные исследования, прикладные исследования, полезные модели, опытно-конструкторские разработки [4]. При этом, по оценкам экономистов, на фундаментальные исследования приходится около 10% всего объёма научных исследований.

Уже с конца XIX века можно говорить о существовании системы "наука – техника", которая характеризуется связью науки и практической деятельности человека. Инструментами или связующими элементами этого явления являются многочисленные экономические, технологические и институциональные факторы. В современном мире развитие и функционирование науки определяется в первую очередь потребностями общества. В этом смысле наука может рассматриваться и как особый вид деятельности, и как некий социальный институт, входящий в более масштабную систему общества (инновационную, экономическую и т.д.). Наука в современном мире призвана создавать инновации, которые будут максимально эффективно и полно удовлетворять потребности общества.

Одна из особенностей инноваций, упомянутых выше, заключается в том, что они осуществляют мультипликативный эффект на экономику в целом. Сам инновационный процесс можно разделить на две части: научный исследования и разработки и инновационная деятельность. Инновационный процесс представляет собой замкнутый процесс взаимозависимых элементов. При проведении фундаментальных или прикладных исследований происходит развитие инновационной деятельности. И, наоборот, при развитии инвестиционной деятельности при помощи различных инструментов, развиваются (качественно и количественно) и научные исследования. При этом происходит накопление научно-технических знаний, которые, в свою очередь, могут служить основой для дальнейшего развития как научных исследований, так и инновационной деятельности.

Таким образом, не только подчёркивается значительная роль науки в инновационной экономике, но и обратная зависимость этих сфер человеческой деятельности – влияние развития инноваций на науку.

Особенность строения и взаимодействия научных исследований и инновационной деятельности говорит о

возможности использования особого механизма стимулирования науки и инноваций. Вложение только в одну из этих сфер приведёт к развитию другой.

Кроме того, можно заметить ещё одну особенность взаимодействия науки и инновационной экономики: этот процесс является двусторонним. С одной стороны, выступают люди и организации, занимающиеся наукой, а с другой – представители производства, в том числе предприниматели. В современном мире стало очевидно необходимость сотрудничества представителей науки и бизнеса. Именно поэтому во многих фирмах есть отделы исследований (НИОКР или R&D), деятельность которых направлена на постоянное совершенствование фирмы. Многие фирмы на конкурсной основе предоставляют гранты на проведение тех или иных исследований в рамках интересующих их тем. В результате этого процесса люди "проникаются" технологическим мировоззрением.

Ещё одной точкой пересечения науки и инновационной экономики является образование. Развитие новых научных методов и технологий ведут к пересмотру образовательных программ: как полном, так и частичном. При этом речь идёт не только о высшем или среднем специальном образовании, но и, в том числе, о курсах повышения квалификации, обучающих кратковременных курсах и семинарах и так далее. Инновационная экономика постоянно нуждается в рабочих кадрах особой, инновационной подготовки. Это подразумевает не только владение специфическими знаниями, но и несколько иное – инновационное мышление. В этом вопросе важно заранее предсказать, какие именно рабочие силы будут необходимы экономике через 4–6 лет (средний срок получения образования). И вновь в этом вопросе встречаются как представители бизнеса, задавая необходимые требования и параметры к компетенциям будущих специалистов, так и представители научной сферы, задача которых состоит не только в создании чего-то нового, но и в подготовке материала курсов и дисциплин с целью обучения будущих поколений.

"Сотрудничество" науки и инновационной экономики происходит и на государственном уровне. Правительства стран управляют денежными потоками внутри страны, а также направляют свои действия на привлечение денег внутрь страны. Инновации – один из способов не только продемонстрировать мощное развитие собственной экономики, но и привлечь инвестиции. Государство вместе с тем выступает гарантом защиты отношений науки и инновационной экономики. Создание законодательства по защите интеллектуальной собственности, выдача патентов и лицензий, защита прав потребителей – всё это гарантирует честную и открытую конкуренцию.

Изучив различные статьи и монографии на тему взаимодействия науки и инновационной экономики, можно

прийти к выводу, что понятие "наука" неразделимо связано с понятием "инновации". Первоначально инновации создавались именно в научных лабораториях и институтах. Постепенно с развитием общества и экономики и переходом от индустриального к постиндустриальному периоду развития изменился и характер инноваций. Если раньше с инновациями ассоциировались только коренные изменения в технологии производства продукции, то в наши дни инновационным считаются и новые, ранее неизвестные, услуги, способы и методы управления экономикой, бизнесом или персоналом.

Важно понимать, что инновация – это не любое нововведение, только что придуманное или изобретённое. Это нечто новое (процесс, товар, услуга, инструмент), которое прошло проверку временем и испытание бизнесом – начало приносить прибыль. Например, многие крупные фирмы приветствуют и иногда даже денежно поощряют так называемую программу "кайдзен" – японский принцип работы, заключающийся в постоянном самоанализе и самосовершенствовании.

Взаимодействие инноваций и бизнеса, а также бизнеса и науки часто рассматривается как два отдельных вопроса. Но их можно рассматривать и как единый процесс. Происходит взаимное влияние науки и инноваций, а бизнес в этой структуре является векторной и в то же время движущей силой: задаёт направление развития и финансирует исследования. Для предпринимателей важно сократить свои расходы с целью многократного увеличения прибыли. Поэтому они готовы финансировать некоторые действительно важные для них проекты в области изучения (создания или исследования) инноваций. Такие проекты могут проводиться как в рамках структурных подразделений компаний, так и путём проведения конкурсов на финансирование научных исследований (выдача грантов). Аналогичным образом государство может стимулировать развитие науки и инноваций для повышения конкурентоспособности страны в целом.

Характерной чертой инноваций является их огромный мультипликативный эффект не только на экономику, но и на другие сферы общества. Введение, каких бы то ни было, инноваций – будь то экономических, технологических или социокультурных – ведёт к появлению инноваций и в других сферах. Например, создание новых технологий и в других сферах. Например, создание новых технологий по очищению продуктов сгорания приведёт к улучшению экологической ситуации, созданию новых рабочих мест – заводов, производящих очищающие приборы, созданию курсов повышения квалификации по обучению навыков пользования новым оборудованием и так далее.

Что же касается роли науки в инновационной экономике, то здесь нужно оценить степень влияния науки на

развитие каждого из видов инноваций. К сожалению, в настоящее время нет статистики, позволяющей говорить о том, сколько инноваций буквально "вышло" из научных институтов и лабораторий, а сколько – были придуманы и введены на практике во время технологического процесса производства товаров и услуг. В настоящее время статистика инновационного развития стран в основном оценивается количеством выданных и полученных патентов.

Однако на теоретическом уровне можно предположить следующую степень влияния науки на инновационную экономику:

1. Технологические инновации. Около 60% таких инноваций разрабатывается учёными, затем проверяется на практике. Первоначально здесь можно говорить о создании изобретений или новаций. После внедрения их непосредственно в производственный процесс, они становятся инновациями.

2. Экономические инновации. В большинстве своём (около 90–95%) разрабатываются учёными на теоретическом уровне. Экономическая наука отличается тем, что экономические теории основаны на наблюдении и изучении экономических процессов, происходящих на практике. Остальная доля экономических инноваций приходится на введение инноваций первоначально на практике.

3. Социокультурные инновации. В основном полностью зависят от появления инноваций в других сферах хозяйственной деятельности человека. Разрабатываются в большинстве своём (80–90%) на теоретическом уровне, особенно если говорить о создании новых нормативно-правовых актов, образовательных программ и т.п. С точки зрения появления социокультурных инноваций на практике можно говорить об изменении традиций и обычаев, начиная с исторического развития общества, заканчивая недавними нововведениями (например, изменениями в деловом этикете и т.д.).

В рамках изучения многочисленных исследований в области науки и инновационной экономики, можно прийти к выводу, что развитие науки должно соответствовать требованиям общества. Как было отмечено ранее, в экономике знаний векторной силой экономического развития в первую очередь является спрос: информация, знания или нововведения должны быть востребованы обществом, иначе они являются бесполезными и экономически неэффективными [6]. В связи с этим очевидно, что неверная структура научного сообщества или национальной инновационной системы может серьёзно повредить экономическому росту как отдельно взятой организации, так и страны в целом. Поэтому важно не только эффективно стимулировать и финансировать научно-исследовательскую деятельность, но и использовать механизмы и инструменты, позволяющие быстро перестраивать направленность научных исследований под нужды общества.

Важно понимать, что предпринимательство ориентировано на производство сегодняшних товаров и услуг, прикладные исследования – на создание новых технологий, с помощью которых возникнут новые продукты только "завтра", а фундаментальная наука создаёт знания, на основе которых "завтра" прикладная наука создаст технологии, а "послезавтра" бизнес произведёт новый товар или услугу [1]. Фундаментальные научные исследования в масштабах страны обычно регулируют государство и национальная академия наук. Коммерческие фирмы часто регулируют прикладные исследования, которые проводятся как внутри фирмы (в рамках подразделений НИОКР), так и путём заказа необходимых разработок в научно-исследовательских институтах. Главная цель этих регулирующих органов заключается в правильном прогнозировании и предвидении "послезавтрашних" нужд экономики и общества. Ошибка в прогнозе или задержка в переключении вектора научных исследований может сильно тормозить экономическое развитие, особенно в экономике, основанной на знаниях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Капель М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
2. Лебедев С. А. Понятие науки // Философия: университетский курс. М., 2003.
3. Мирская Е.З. Р.К. Мертон и этос классической науки // Философия науки. – Вып. 11: Этос науки на рубеже веков. – М.: ИФ РАН, 2005 – С. 11–27
4. Основы философии науки / под ред. проф. С.А. Лебедева: Учебное пособие для вузов. – М.: Академический Проект, 2005. – 544 с. – ("Gaudemus")
5. Степин В.С. Наука. Философский словарь. М., 2001.
6. Экономика знаний: Коллективная монография / Отв. Ред. д-р экон. Наук, проф. В.П. Колесов. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
7. Barber V. Science and the Social Order. Glencoe, 1952. P. 126–129.

ЭКОНОМИКА И ОБРАЗОВАНИЕ В ДИСКУССИОННОМ РАКУРСЕ

THE ECONOMY AND EDUCATION IN DISCUSSION

R. Gurkov

Annotation

The article discusses alternative approaches to assessing the effectiveness of education in economic thought. The author hypothesizes that education systems in many countries are not the "engine" of economic growth nowadays, as they focus not only on increasing the market value of individual labor. The study is based on a number of little-known in Russia works and opinions of foreign scientists.

Keywords: Economics of education, innovations, J. Schumpeter, economic growth.

Гурков Родион Александрович

Аспирант,

Всероссийская академия торговли

Министерства экономического

развития Российской Федерации

Аннотация

В статье рассматриваются альтернативные подходы к оценке эффективности образования в экономической мысли. Автор выдвигает гипотезу о том, что системы образования в ряде стран не являются в наши дни "локомотивом" экономического роста, так как они ориентированы не только на повышение рыночной стоимости труда индивидов. Исследование основано на ряде малоизвестных в России трудов и мнений зарубежных ученых.

Ключевые слова:

Экономика образования, инновации, Й. Шумпетер, экономический рост.

В связи с кризисом образования в России, "пробуксовыванием" проектов модернизации и строительства инновационной экономики альтернативные взгляды на сущность образования в экономическом развитии (альтернативные теории экономики знания) становятся для нас особенно актуальными. Тем не менее, критический подход к современной системе образования в целом не так хорошо проработан и изучен в отечественной науке. Целью настоящей работы является обзор темы с последующими выводами, касающихся альтернативных теоретических подходов в сфере экономики знаний в контексте оценки знания как фактора социально-экономического развития. Мы обращаемся в первую очередь к идеям Й. Шумпетера и тем самым отдаем приоритет институциональной теории в изучении человеческого капитала и образования, как среды формирования человеческого капитала.

В статье концентрируется внимание на концептуальных идеях, возникших во второй половине XX столетия. Многие труды исследователей по теме экономики знаний, изданные в последующий период, базируются на этих концепциях. Дискуссия по поводу переосмысления целей и задач образования развернулась в эпоху Холодной войны. В это время шло формирование группы новых индустриальных стран (НИС), а также произошел не имевший ранее аналогов рывок ряда экономик Запада, что сопровождалось их переходом к постиндустриальной модели экономики, где знания, как считается в мэйн-

стриме науки, играют ключевую роль. Вместе с тем, увеличение расходов на образование не предотвратило развитие кризисных процессов в социалистических странах и в странах, которые активно перенимали опыт социалистического лагеря. Для нас важно попытаться приблизиться к ответу на вопрос, применялись ли знания в странах с рыночной экономикой более эффективно, чем в социалистическом лагере, если иметь в виду макроэкономический эффект? Изучение дискуссий среди экономистов имеет для нас особую актуальность в связи с новой попыткой построения в России экономики с чертами автаркии на фоне осложнения отношений с Западом и ограничениями для нашей страны доступа к новым технологиям.

Осмысление связи образования с экономикой в контексте формирования способностей человека к труду появилось в начале XIX в., когда понятия "человеческий капитал" еще не существовало. Некоторые историки экономической мысли относят генезис теории человеческого капитала к исследованиям А. Смита. Однако историк экономики и экономической мысли К. Гиспен [8] считает инициатором теории человеческого капитала малоизвестного ныне прусского реформатора Г. Кюна, который в 1816 г. издал книгу "Об образовании ремесленного и торгового класса". В этой книге впервые доказывалась связь между всеобщим средним образованием и экономическим процветанием нации. Кюн задумал реформу, которая должна была положить конец закры-

тому классическому образованию (элитарная модель) и положить начало унифицированной модели образования (эгалитарная модель). Основой нового образования Кюн считал естественные науки как наиболее полезные с экономической точки зрения.

Идеи Кюна были вызваны к жизни государственной реформой, которая была проведена в Пруссии после 1807 г., однако эта реформа была приторможена в ходе новой войны с Наполеоном, а затем и вообще свернута. Всеобщее начальное образование было учреждено в Прусском королевстве еще Фридрихом II, однако более радикальные идеи Кюна не нашли своего воплощения при жизни их автора, всеобщее среднее образование так и осталось проектом на бумаге вплоть до второй половины XIX в., когда возникла Германская империя. После Кюна практически никто из исследователей не обращался специально к проблеме влияния образования на экономику. К. Маркс рассуждал о влиянии квалификации на стоимость произведенной продукции, Ф. Лист размышлял о связи роста новых отраслей промышленности с образованием. Тем не менее, это были фрагментарные обращения к проблеме.

Школа маржиналистов, которую на Западе считают просто ранним неоклассическим направлением в экономической науке, не интересовалась образованием, оно не выступает у ранних неоклассиков как фактор экономического роста. Экономисты Запада в межвоенный период не уделяли должного внимания воздействию образования на рост экономики, поскольку перед ними стояли иные задачи: безработица, высокий банковский процент, кризисы перепроизводства и т. п. Только в середине 1950-х гг. неоклассики всерьез задумались о дополнительных факторах экономического роста, кроме традиционных: труд, земля, капитал. В своей модели роста Р. Солоу показал, базируясь на эмпирических данных по американской экономике, что есть некий остаток в стоимости созданного национального продукта, который нельзя отнести ни к вкладу в рост капитала, ни к вкладу труда. Правда, Солоу и другие ученые, работавшие в том же направлении, затруднились ответить на вопрос, чем же конкретно является этот остаток. Солоу склонился к мысли, что это – научно-технический прогресс и образование.

Анализ проблем, связанных с соревнованием между капиталистической системой и Восточным блоком, вызвал интерес к проблеме образования в контексте связи последнего с экономической динамикой [7, 13, 18]. Государства на Западе, особенно США, уделяли большое внимание образованию, то же самое можно сказать и о населении. Авторы доказывали, что дифференциация в доходах в капиталистической экономике происходит из различий между индивидами в образовании. Советская модель экономики приводилась как пример успешных инвестиций в образование. После эйфории "золотых шестидесятых" на Западе появились скептические настроения относительно образования. Те, кто вложил

большие деньги в свое образование, столкнулись в период нефтяного кризиса 1973–1975 гг. с тем, что эти инвестиции не оправдываются, безработица охватила тогда на Западе широкие слои населения, включая и высокообразованных индивидов.

Скепсис по поводу связи между образованием и экономическим ростом проявился в целом ряде научных работ [3; 4]. Было выяснено, что образование само по себе не влияет на доход индивида, который выбирает, инвестировать ему средства в обучение или нет, исходя из уже существующей оплаты труда тех специальностей, которые требуют этих инвестиций [7]. Таким образом, все невольно свелось к марксовской модели мотивации труда и распределения доходов. Исследование рынка труда привели некоторых ученых к концепции асимметрии информации как факторе распределения доходов в обществе, что противоречило теории человеческого капитала [19, 20]. Получалось, что выигрывает, во-первых, тот, чей анализ востребованности тех или иных знаний оказывался более точным, а, во-вторых, в сам индивид в целом. Это явление уменьшало выделенный Солоу остаток, не относящийся ни к труду, ни к капиталу. Другая группа исследователей пришла к выводу, что образование порождает в обществе новые модели неравенства, сокращая доходы части индивидов и увеличивая у других.

В 1980–1990 гг. в науке снова возрос интерес к проблеме факторов экономического роста, что связано в первую очередь с работами П.Ромера [16, 17] и Р. Лукаса [12]. Лукас просто включил в модель экономического роста человеческого капитал как еще один фактор, помимо труда и капитала. В работах, рассматривавших человеческий капитал как фактор производства, считалось, что он также может накапливаться, и в итоге снижается его предельная производительность [17, р. 80–89], что требует оптимального подхода к инвестициям в образование. Рывки в инновационном развитии были связаны с накоплением человеческого капитала. Оптимизм Лукаса породил ряд исследований, направленных на выявление значения образования среди факторов экономического роста. Однако, как, например, у М. Гурганда, образование все равно рассматривалось часто как экзогенный фактор. В частности, автор рекомендовал компенсировать дефицит капитала увеличением инвестиций в образование [9].

Неоклассики вплоть до нашего времени связывают НТП с образованием, считая это одним целым. В связи с эйфорией по поводу новой экономики, основанной на знаниях и информации, дискуссии 1970–1980-х гг. были забыты, став достоянием историков экономической мысли. В 1990-е гг. правительства Запада вновь запустили в действие дорогостоящие программы образования. Например, Франция учредила программу "80%", согласно которой восемь из десяти выпускников школ должны были в дальнейшем получить степень бакалавра. Европейский Союз призывал своих членов вкладывать больше денег в образование. Правда, проблема за-

ключалась в том, что образование в современном обществе имеет слишком большое многообразие, и инвестиции в одну отрасль могут не принести необходимых результатов. Некоторые экономисты даже доказывали, что гуманитарные профессии, например, адвокатура, отрицательно влияют на экономический рост [14].

Удар по позитивистской теории человеческого капитала пришелся и со стороны специалистов, работавших в конкретных профессиях. Ими было замечено, что опрелделение человеческого капитала слишком поверхностно, так как содержит в своей основе количество лиц, имеющих ту или иную форму образования. Было предложено пересмотреть данное положение с тем, чтобы считать человеческий капитал по среднему количеству лет, проведенном индивидом в школе. В сумме общее количество лет, потраченных на образование, дало такие затраты на последнее, что снизило положительный вклад образования в ВВП [6; 15]. Ряд ученых объясняли невозможность измерить напрямую связь между увеличением ВВП и затратами на образование [17, р. 80–90]. Тем не менее, М. Гурганд провел исследование влияния образования на экономический рост, обратившись к сравнительной статистике по развитым и развивающимся странам [9]. Однако его анализ показал, что экономический рост в развитых странах менее чувствителен к уровню образованию, нежели в развивающихся странах. Так появился новый парадокс в экономической теории – вывод о том, что корреляция между ростом ВВП и увеличением количества затраченных на образование часов очень слабая (0,03).

Правда, этот парадокс вскоре был разъяснен. Капиталовложения в образования приобретают очевидный эффект только в условиях кардинальных технологических изменений в обществе. Так в экономику знаний был введен новый субъект – фирма, которая инициирует НТП [5]. А. Крюгер и М. Линдал вообще поставили под сомнение саму возможность измерить эффект образования в развитой экономике [11]. Тем не менее, сторонники позитивного подхода не сдавались. Е. Ханушек и Л. Восман [10] в начале 2000-х гг. предприняли попытку измерить эффект образования, изменив сам критерий формулировки индекса роста образования в обществе. Они сопоставили результаты тестирования взрослого населения по математике и общенаучным знаниям. Ханушек и Кимко приняли во внимание возрастную структуру населения анализируемых стран (это были страны, перешедшие на международные стандарты обучения), результаты тестирования брались по конкретным возрастным группам. Выяснилось, что наилучшие показатели тестирования имели группы населения, получившие образование в 1960–1990-х гг.

Получается, между началом "золотых шестидесятых" и началом "золотых девяностых" на Западе произошло накопление знаний и, соответственно, человеческого капитала, что, очевидно, и вызвало информационную революцию. Тем не менее, скепсис относительно эф-

фективности образования в контексте экономического роста появился с той стороны, откуда его менее всего можно было ожидать – школы неошумпетерианцев. Приверженцы этого направления убеждены, что образование, как поток получаемых и передаваемых знаний, само по себе не является фактором экономического роста, но в сочетании с соответствующими институтами и возможностью накапливать знания (это тоже требует институциональной поддержки) оно дает эффект [2, р. 67–110]. Именно неошумпетерианцы сделали ставку в своем объяснении эффекта образования на фирму как субъект экономики знаний.

В неошумпетерианской концепции образования центральное место занимает идея "очистительного кризиса", когда крупные корпорации, привыкшие получать ренту, теряют свое место на рынке под натиском малых инновационных фирм. В этот момент наступает кризис, имеющий в мэистрине экономической науки название циклического. Парадокс низкого индекса корреляции между экономическим ростом и ростом накопления человеческого капитала для развитых стран неошумпетерианцы объяснили тем, что развитые страны раньше совершили рывок в НТП. Поэтому страны первого эшелона развития не уделяют столь большого внимания начальному и среднему образованию, как это делают страны последующих эшелонов. Развивающиеся страны, по мнению неошумпетерианцев, вынуждены адаптировать западные технологии, поэтому среднее образование для них важнее, так как требуется большее число исполнителей, нежели инноваторов [21; 22].

Таким образом, развитые страны могут основывать свой экономический рост на неизменном в ходе длительного периода человеческом капитале, тогда как развивающимся странам для осуществления политики догоняющего развития приходится постоянно наращивать капиталовложения в человеческий капитал. Таким образом, развитые страны концентрируют внимание на росте человеческого капитала в узких сегментах экономики знаний. Страны, вынужденные заниматься адаптацией чужих технологий, имеют более низкий эффект от высшего образования, а развитые страны, напротив, не получают высокого эффекта от среднего образования, что и дает парадокс корреляции, так как человеческий капитал оценивается в основном по сумме затраченного на образование времени. Дискуссия по поводу образования не прекращена до сих пор. Взгляды неошумпетерианцев подвергаются критике, однако, на наш взгляд, они близки к истине. Запад создал ренту в форме технологических достижений XVIII – XX вв. Страны догоняющего развития вынуждены копировать их технологии, чтобы не отстать, тратя при этом колоссальные средства на образование, причем, наибольшие издержки у них приходится на заимствование институтов Запада в этой сфере.

Если образование рассматривается как фактор экономического роста, то возникает вопрос, насколько этот

рост оказывает влияние на уровень образования в обществе. Подобный вопрос длительное время оставался за пределами разработок экономической теории. Исследователями принималась во внимание в основном односторонняя связь между образованием и экономическим ростом. Подходя к данной проблеме с чисто микроэкономических позиций, следует сказать, что эффект от образования, если мы признаем человеческий капитал особой частью капитала, будет неизменно снижаться, поскольку будет снижаться предельная производительность человеческого капитала. Данная закономерность долгое время специально не рассматривалась в теории технологического развития, как и в других сегментах экономической теории, оставаясь на периферии науки [1, с. 60]. Г.Г. Поповым в 2013 г. была выявлена слабая корреляционная зависимость между индексом человеческого развития и ВВП развитых стран, а также стран из группы НИС, что согласуется со сделанными в 2005 г. выводами Гурганда. Поэтому Попов пришел к выводу, что "на развитие инновационной экономики влияет не охват образованием по тем или иным специальностям, но соотношение охвата и затрат на образование в ВВП. Он утверждает, что Россия и страны НИС имеют следующую особенность: их расходы на образование ниже 6% от ВВП кар-

динальным образом не влияют на индекс человеческого развития (ИЧР), однако падение расходов на образование ниже 4% от ВВП в состоянии вызвать серьезное ухудшение по ИЧР [1, с. 64, 65].

Тот факт, что затраты на образование и науку в диапазоне 4–6% от ВВП имеют нейтральный эффект для России и стран НИС, объяснимы демографическим фактором. Численность населения этих стран достаточно велика, поэтому среднедушевой ВВП, а значит, и средняя сумма расходов на образование на человека, меньше, нежели в развитых странах. Вместе с тем, теории технологического развития не дают исчерпывающее объяснение причин рывка внутри группы наиболее передовых стран третьего мира, включая ряд азиатских государств, которые относились к блоку социалистических стран. В 1970–е гг. наступает перелом в развитии стран третьего мира и социалистического лагеря: Запад сильно отрывается от СССР, а затем оставляет далеко позади себя маоистский Китай и Восточный блок, однако к концу 1990–х гг. Китай наверстывает упущенное. Инвестиции в образование и науку в большинстве стран были и остаются достаточно крупными, однако результаты социально-экономического развития различаются.

ЛИТЕРАТУРА

1. Попов Г.Г. Влияние системы образования на экономический рост в международных сопоставлениях // Экономика, предпринимательство, окружающая среда. 2013. № 2 (54). С. 116–135.
2. Aghion P., Howitt P. Growth with Quality – Improving Innovations: An Integrated Framework // Handbook of Economic Growth / ed. P. Aghion, S. Durlauf. Amsterdam: North-Holland. 2005. P. 67–110.
3. Arrow K. The Economic Implications of Learning by Doing // Review of Economic Studies. 1962. № 29. P. 155–173.
4. Arrow K. Higher Education as a filter // Journal of Public Economics. 1973. № 2. P. 193–216.
5. Bartel A.P., Lichtenberg F.R. Technical Change, Learning and Wages // National Bureau of Economic Research. 1991. Working Paper 2732.
6. Benhabib J., Spiegel M. The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data // Journal of Monetary Economics. 1994. № 34. P. 143–149.
7. Freeman R. The overeducated American. New York: Academic Press, 1976. 229 с.
8. Gispert K. New Profession, Old Order. Engineers and German Society, 1815–1914. Cambridge: Cambridge University Press, 1989. 256 p.
9. Gurgand M. Economie de L'education. Paris: La Decouverte, 2005. 128 p.
10. Hanushek E.A., Woessmann L. The Role of School Improvement in Economic Development. Boston: NBER Working Paper, 2007. 94 p.
11. Krueger A., Lindahl M. Education for Growth: Why and Whom? // Journal of Economic Literature. 2001. № 39. P. 1101–1136.
12. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. № 22. P. 3–42.
13. Mincer J. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution // Journal of Political Economy. 1958. № 66. P. 281–302.
14. Murphy K., Shleifer A., Vishny R. The Allocation of Talent: Implications for Growth // Quarterly Journal of Economics. 1991. № 106. P. 503–530.
15. Pritchett L. Where has All the Education Gone? // World Bank Economic Review. 2001. № 15. P. 367–391.
16. Romer P. Increasing Returns and Long Run Growth // Journal of Political Economy. 1986. № 94. P. 1002–1037.
17. Romer P. Endogenous Technical Change // Journal of Political Economy. 1990. № 98. P. 71–102.
18. Schultz T. Investment in Human Capital // American Economic Review. 1961. № 51. P. 1–17.
19. Spence M. Job Market Signalling // Quarterly Journal of Economics. 1973. № 87 (3). P. 355–374.
20. Spence A.M. Market Signalling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Process. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1974. 224 p.
21. Vandenbussche J., Aghion P., Meghir C. Growth, Distance to Frontier and Composition of Human Capital // Journal of Economic Growth. 2006. № 11. P. 97–127.
22. Wolf A. Does Education Matter? Myths about Education and Growth. London: Penguinbooks Limited, 2002. 332 p.

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ АПК В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА (на примере АПК Саратовской области)

THE ROLE OF STRATEGIC GOAL SETTING
APK IN ENSURING ECONOMIC SECURITY
OF THE REGION (on example of agriculture
of the Saratov region)

N. Bekkalieva

Annotation

The object of study is strategic goal setting agriculture of the Saratov region. Discusses theoretical and methodological approach of forming strategic goal-setting of agricultural development in the region. Structure and organization of the process of goal setting agriculture of the Saratov region is presented as a tiered structure at various stages: stage macro stage meso stage micro-level, the modeling stage, the stage of negotiation. The evaluation and adjustment of the structure of the target hierarchy on the basis of the type of PATTERN. Identified the need of development of methodical bases of calculation of values of the coefficient of the relative importance of activities in the framework of strategic goal setting APK. The conclusion about the need to build a model of strategic goal-setting as an effective system of indicators for regional development of the agriculture of the Saratov region.

Keywords: strategic goal setting, agro-industrial complex (AIC) economic security of the region.

Беккалиева Наталья Климентьевна

*К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО Поволжский институт
управления "Российская академия народного
хозяйства и государственной службы при
Президенте РФ", г. Саратов*

Аннотация

Объектом исследования является стратегическое целеполагание АПК Саратовской области. Рассматривается теоретико-методологический подход формирования стратегического целеполагания развития АПК региона. Структура и организация процесса целеполагания АПК Саратовской области представлена как многоуровневая структура на различных этапах: этап макроуровня, этап мезоуровня, этап микроуровня, этап моделирования, этап согласования. Проведена оценка и корректировка структуры иерархии целей на основе метода типа ПАТТЕРН. Выявлена необходимость разработки методических основ расчета значений коэффициента относительной важности мероприятий в рамках стратегического целеполагания АПК. Сделан вывод о необходимости построения модели стратегического целеполагания как эффективной системы показателей регионального развития АПК Саратовской области.

Ключевые слова:

Стратегическое целеполагание, агропромышленный комплекс (АПК), экономическая безопасность региона.

Регион является субъектом экономического развития. Его роль в экономическом пространстве определяется в обеспечении условий воспроизводства населения и бизнеса. Быть конкурентоспособным регионом в АПК, значит уметь создавать благоприятный инвестиционный климат, инновационное развитие, новой рабочей силы и других факторов производства. Данные факторы определяют разработку и внедрение стратегических целей и стратегий развития АПК региона. Стратегическое целеполагание является самостоятельной функцией управления региона, т.к. практика разработки стратегий и программ развития АПК региона является одним из основных источников целеполагания. Таким образом, одним из основных инструментов устойчивого развития АПК региона в рамках обеспечения его экономической безопасности является стратегическое целеполагание, что определяет актуальность данного направления исследований.

Основным подходом в разработке и формирования стратегического целеполагания развития АПК региона

является методологический подход, который лежит в основе данного исследования.

Основной целью, определяющей образ будущего состояния региона, является ее стратегическая цель развития. Рассмотрим возможное развитие АПК Саратовской области на основе стратегической цели, формирующейся на трех уровнях. Основные цели АПК региона на первом уровне определяются как подсистемы национальной экономики. На втором уровне сформируем цели региона как организационной системы. На третьем уровне определим связь реализации стратегических целей на уровне региональной системы и внутренней структуры развития.

Структуру и организацию процесса целеполагания АПК Саратовской области представим как многоуровневую структуру целей в виде следующего алгоритма:

1. этап макроуровня – формирование стратегических целей развития АПК региона;

2. этап мезоуровня – выбор и согласование конкретных целей развития АПК региона с представителями целеносителей;

3. этап микроуровня – разработка, оценка, детализация и дифференциация целей развития АПК региона;

4. этап моделирования – выбор количественных значений целей;

5. этап согласования с представителями целеносителей.

В ходе реализации данного алгоритма состав этапов и последовательность действий могут изменяться под влиянием динамичных и развивающихся во времени и пространстве процессов развития АПК региона. Например, от этапа формирования стратегических целей развития АПК региона можно перейти сразу к процессу моделирования и выбора количественных значений целей. Типология АПК региона определяет количество итераций (прогнозов вариантов по этапам) и выбор целей.

Этап макроуровня - формирование стратегических целей развития АПК региона. Для обеспечения устойчивого и стабильного развития АПК, постоянного, сбалансированного роста и качества производительности в отрасли, повышения ее конкурентоспособности формируются стратегические цели развития АПК с учетом особенностей взаимосвязей и других аспектов развития хозяйствующих субъектов.

Этап мезоуровня - выбор и согласование конкретных целей развития АПК региона с представителями целеносителей. Исходя из стратегических целей макроуровня и миссии формируются конкретные стратегические цели развития АПК. Данные цели основываются на поведении представителей хозяйствующих субъектов, с учетом интересов населения, потребителей и конкурентов, а также модели регионального развития АПК.

Для формирования конкретных целей развития АПК региона можно использовать три основных методических подхода:

1. от миссии АПК региона во внешней среде до будущего желаемого состояния его развития;

2. от реализации стратегических первоочередных проблем АПК региона;

3. реализация двух подходов одновременно. Путем выбора нескольких приоритетных целей из набора типовых, определения состава целевых показателей, их количественных значений, перемещения типовых целей по уровню иерархии могут конкретизироваться типовые цели по каждому району Саратовской области. На основе типовых и специфических целях формулируются конкретные цели АПК региона.

Специфические цели формируются, исходя из особенностей конкретного района или его типа.



Рисунок 1. Территории преимущественного развития в Саратовской области.

Например, для Ртищевского и Петровского районов особое значение имеет создание условий для сохранения и восстановления плодородия почв, стимулирование эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения;

Перелюбский и Дергачевский районы отличаются необходимостью создания условий для развития мелиорации сельскохозяйственных земель.

Для таких районов как Балаковский, Энгельский, имеющие статус особой экономической зоны (ОЭЗ), специфическими являются следующие цели:

- ◆ стимулирование развития малых форм хозяйствования;
- ◆ развитие рыночной и материально-технической инфраструктур в АПК области [1].

На данном этапе осуществляется согласования и выбор конкретных целей развития АПК региона с целенаправителями районов области.

На этапе микроуровня цели АПК региона рассматриваются в системе организационного управления с учетом состояния региональной системы, стабильности и уровнем развития. На данном этапе цели АПК могут быть представлены как древовидная иерархическая структура или дерево целей.

Использование стратификационного подхода при разработке сложных многоуровневых иерархий позволяет выполнить детализацию и декомпозицию приоритетных целей макроуровня до требуемой глубины в следующей последовательности действий.

Первоочередным этапом является выбор приоритетных целей развития АПК региона на данном уровне. Например, для указанной стратегической цели развития АПК "обеспечение роста объемов производства основных видов продукции АПК" выделяют приоритетные цели региона "стимулирование роста производства на территории области основных видов сельскохозяйственной продукции и пищевых продуктов" и "повышение конкурентоспособности производимой в регионе продукции АПК" [1].

Далее эти приоритетные цели АПК макроуровня (региона) становятся главными стратегическими целями АПК мезоуровня (района). Например, пусть цель "достижение продовольственной самообеспеченности населения области продуктами растениеводства и повышения конкурентоспособности продукции растениеводства" может быть достигнута путем реализации одной из двух альтернативных целей АПК мезоуровня: "создать условия для быстрого роста за счет "зрелых" отраслей ("дойных коров" по терминологии матричного анализа), "со-

здать условия для более медленного, но устойчивого роста за счет балансирования отраслей с разным жизненным циклом: быстрорастущих и зрелых ("звезд", "дойных коров") [1].

Далее проводится детализация по конкретным способам достижения этих целей. Например, увеличение объемов производства и переработки зерна, маслосемян подсолнечника, сахарной свеклы, картофеля, овощей, плодово-ягодной продукции; расширение ассортимента и повышение качества продуктов питания на основе модернизации материально-технической базы производства и переработки продукции растениеводства; развитие системы кредитования и страхования подотраслей растениеводства, способствующих их устойчивому развитию и снижению рисков [1].

Цели развития АПК активных субъектов региона могут служить в качестве критерия выбора и оценки дерева целей АПК региона.

Процесс детализации стратегических целей АПК необходимо осуществлять не только по уровням иерархии, но и по периодам времени, и по территории региона. При этом учет времени обеспечивает поэтапный перевод региональной системы из существующего состояния в будущее. Для обеспечения равномерности развития региона происходит дифференциация целей по территории. В дальнейшем для оценки и корректировки структуры иерархии целей целесообразно использовать метод типа ПАТТЕРН.

Реализация первого этапа ПАТТЕРН "написание сценария" предполагает постановку проблемы. Далее определяется будущее желаемое состояние объекта исследования и устанавливается логическая последовательность событий исходя из существующего положения вещей.

В качестве примера, рассмотрим Сценарий реализации федеральной программы "Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель Саратовской области до 2020 года". Предположим, что повышение продуктивности и устойчивости сельскохозяйственного производства и плодородия почв региона, возможно, достигнуть средствами комплексной мелиорации в условиях изменения климата и природных аномалий. В настоящее время Саратовская область занимает одно из ведущих мест среди крупнейших регионов Российской Федерации по наличию орошаемых земель. В Левобережных районах региона – в зоне рискованного земледелия – работают и успешно развиваются более 3000 тысяч фермерских хозяйств. Орошаемое поле области составляет 257,3 тыс. га, при этом проектная мощность всей оросительной системы области позволяет осуществлять полив на площади 500 тыс. гектаров. С орошаемого клина, занимающего 3% пашни, практически ежегодно получают 620?650

тыс. тонн условных единиц или 10% – 12% от всей продукции растениеводства. Урожайность в среднем по Саратовской области составляет от 43,5 ц усл. ед. до 45 ц усл. ед. с орошаемого гектара [2].

Следовательно, для выполнения федеральной программы "Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель Саратовской области до 2020 года" необходимо реализовать ряд мероприятий, направленных на укрепление мелиоративного потенциала региона, восстановление и строительство новых мелиоративных систем.

А именно:

- ◆ восстановление мелиоративного потенциала (мелиорируемые земли и мелиоративные системы), включая реализацию мер по орошению земель (Ершовского, Калининского, Вольского районов);
- ◆ предотвращение выбытия из сельскохозяйственного оборота земель сельскохозяйственного назначения (Ровенского, Питерского, Самойловского, Ивантеевского районов);
- ◆ увеличение объема производства основных видов продукции растениеводства за счет гарантированного обеспечения урожайности сельскохозяйственных культур вне зависимости от природных условий (Пугачевского, Балаковского, Ртищевского районов);
- ◆ повышение водообеспеченности земель сельскохозяйственного назначения (Петровского, Новоузенского районов);
- ◆ предотвращение процессов подтопления, затопления и опустынивания территорий для гарантированно-

го обеспечения продуктивности сельскохозяйственных угодий (Екатериновского, Аткарского районов);

- ◆ достижение экономии водных ресурсов за счет повышения коэффициента полезного действия мелиоративных систем, внедрение микроорошения и водосберегающих аграрных технологий (Красноармейского, Краснопартизанского районов).

Реализация второго этапа ПАТТЕРНа осуществляется на основе построения "Дерева целей или дерева решений". При этом построение происходит сверху вниз исходя из сценария, реализуя задачи предыдущего уровня мероприятиями последующего уровня.

Третий этап ПАТТЕРНа характеризуется количественной оценкой всех элементов, входящих в дерево целей, в виде "весов", т.е. коэффициентов их относительной важности (R_i). При этом коэффициент значимости присваивается каждому решению. Это определяет последовательность и очередность реализации решений, при оптимальном распределении имеющихся в наличии ресурсов. Степень эффективности и степень снижения расходов на выполнение остальных решений при реализации решения оцениваемого, а также временные и финансовые затраты являются определенными показателями, по которым и оценивается каждая цель или подцель, используемые для анализа решений и присвоения им коэффициентов. Каждое мероприятие по каждому критерию оценивается в долях единицы, сумма оценки всех мероприятий по каждому критерию также должна составлять единицу.

Таблица 1.

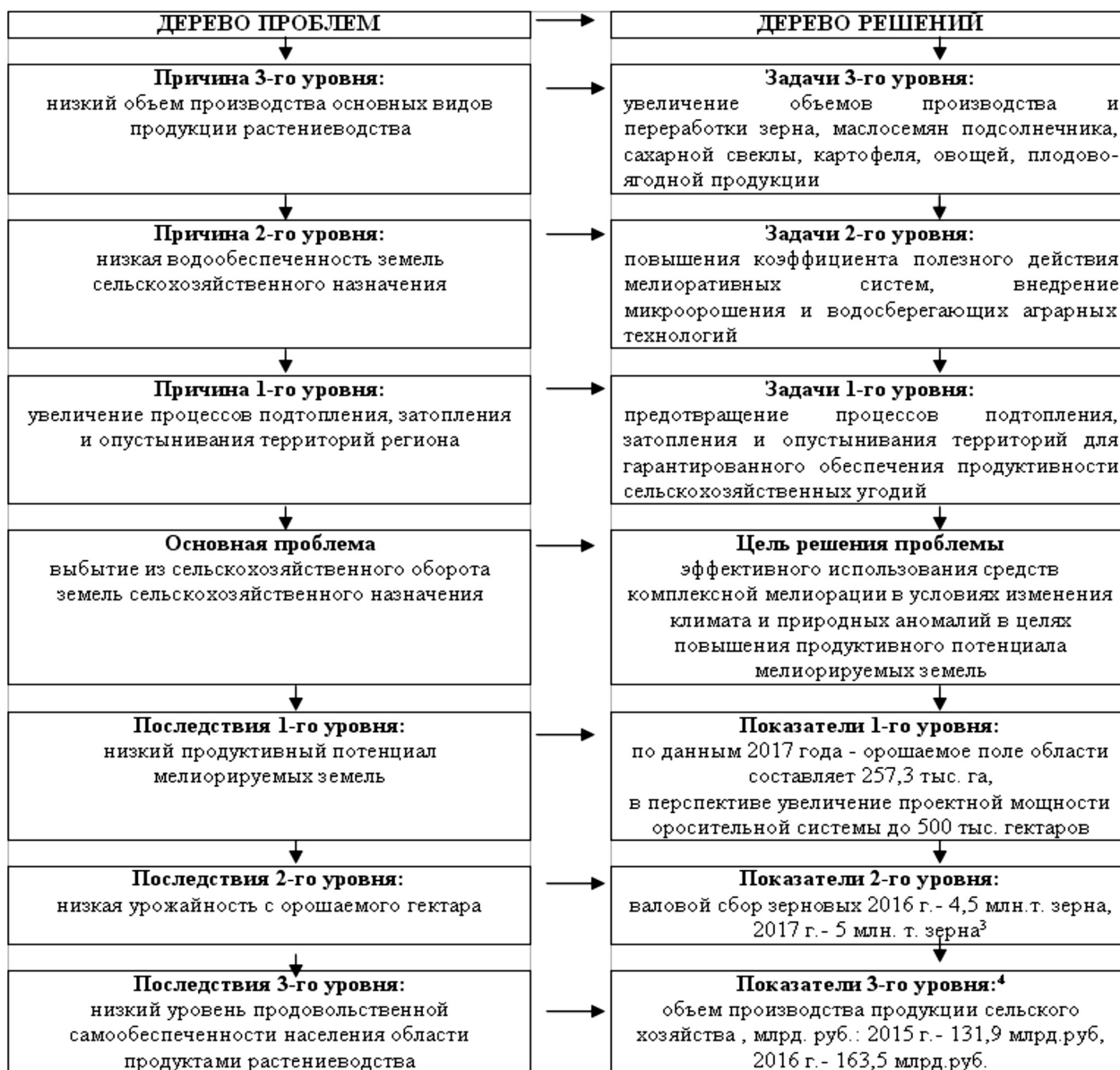
Результаты оценки модели (2) со значимыми инвестиционными факторами, в т.ч. фактором участия в ГУАМ, а также фактором, характеризующим уровень ВВП принимающей ПИИ страны

Критерий R_i	Вес критерия K_{bi}	Элементы j на уровне S		
		Мероприятия, финансируемые из источников ¹ :		
		Федеральный бюджет ¹ (98024,5 тыс.руб.)	Областной бюджет ¹ (77558,3 тыс.руб.)	Внебюджетные источники ¹ (2249417, 2 тыс.руб.)
Объем производства основных видов продукции растениеводства	0,3	0,3	0,2	0,5
Продуктивный потенциал мелиорируемых земель	0,3	0,2	0,1	0,7
Продовольственная самообеспеченность населения области продуктами растениеводства	0,4	0,1	0,4	0,5
<i>Итого</i>	1,0	0,09 + 0,06 + 0,04 = 0,19	0,06 + 0,03 + 0,16 = 0,25	0,15 + 0,21 + 0,20 = 0,56

Составлено автором на основе источников [1].

Схема 1.

Дерево целей и дерево решений
 "Развития мелиорации сельскохозяйственных земель Саратовской области".



Составлено автором на основе источников [1,2,3,4]

Рассчитаем вес эффективности мероприятий, финансируемых из различных источников (федеральный, региональный, внебюджетный).

На основании данных, рассчитываются искомые коэффициенты относительной важности по формуле:

$$R_i = \sum K_{bi} \times S_{ij}$$

$$R_1 = 0,09 + 0,06 + 0,04 = 0,19,$$

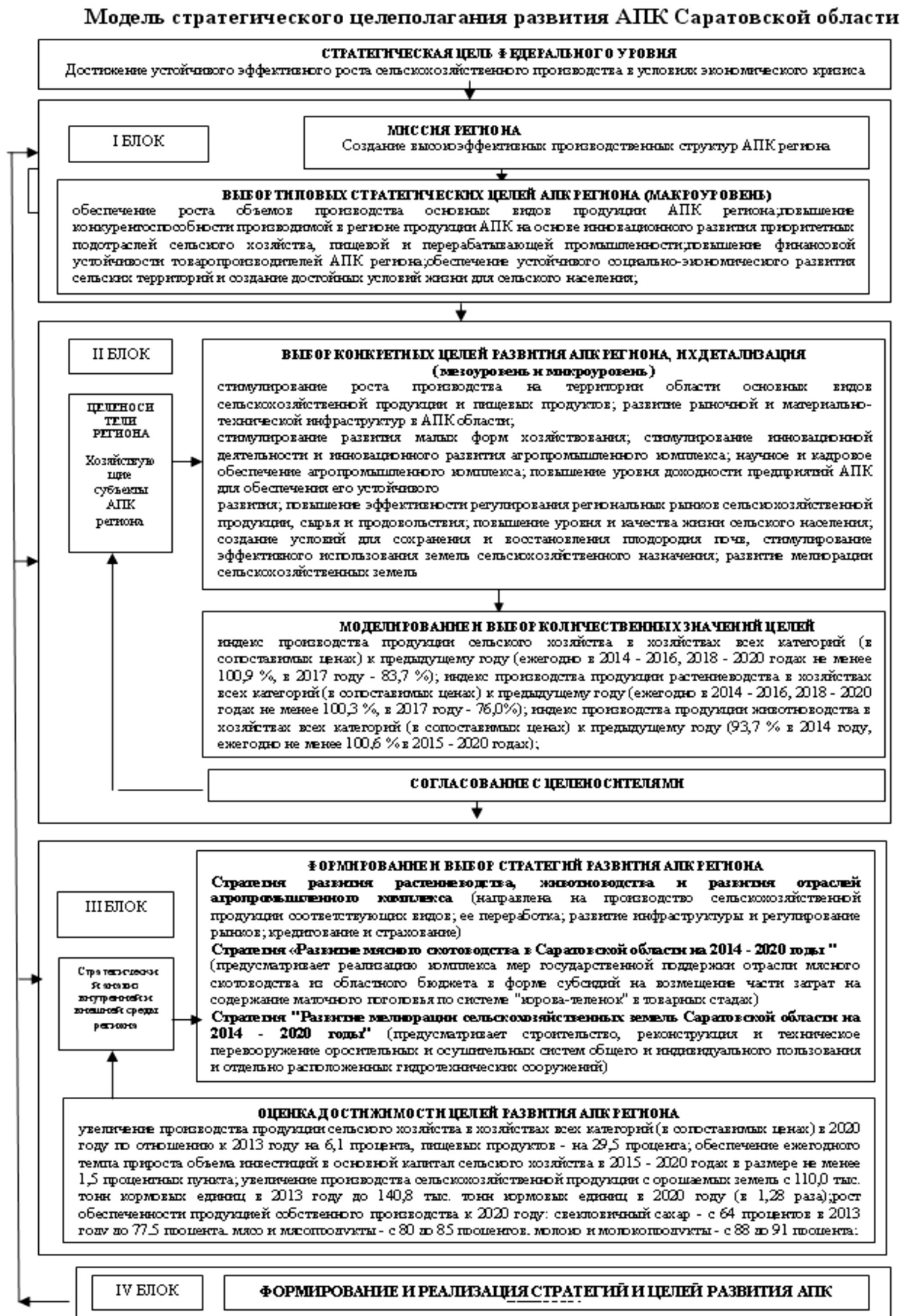
$$R_2 = 0,06 + 0,03 + 0,16 = 0,25,$$

$$R_3 = 0,15 + 0,21 + 0,20 = 0,56.$$

Следовательно, реализация мероприятий в рамках федеральной программы "Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель Саратовской области до 2020 года" будет наиболее эффективно осуществляться в рамках финансирования из внебюджетных источников, так как значение коэффициента относительной важности по данному виду является наиболее высоким.

Таким образом, в целях обеспечения экономической безопасности региона стратегическое целеполагание АПК необходимо осуществлять, ориентируясь на внебюджетные источники финансирования.

Модель стратегического целеполагания развития АПК Саратовской области.



Составлено автором на основе источников [1,4,5].

На этапе моделирования происходит выбор количественных значений целей на различных уровнях целеполагания: макро-, мезо-, микроуровне. Установление вида целевой функции и ограничений осуществляется на основе модели целей. Иерархия целей, разрабатываемая на предыдущих этапах, представляет собой основу такой модели. Определение измерителей целей и ограничений на данном этапе придает ей законченный вид.

Использование таких видов измерителей, как показатели и оценки, позволяет осуществлять систематические наблюдения, а именно, статистические. При этом на базе экспертных и статистических показателей формируются показатели оценки.

Используемые показатели определяют две группы моделируемых измерителей целей развития АПК региона: 1) группа показателей, которая отражается в статистической отчетности и имеет установленную методику исчисления; 2) группа показателей на основе оценок, которая не имеет установленной методики определения и формируется экспертами на основе статистических и экспертных измерителей.

Примером первой группы измерителей может являться ВРП региона, моделирование которого может осуществляться на основе балансовых моделей и системы национальных счетов (СНС). Оценка конкурентоспособности АПК региона может исследоваться на основе степенной функции, разрабатываемой экспертами и используемой как вторая группа измерителей целей.

Условия, обеспечивающие достижение различных значений измерителей целей развития АПК региона, формулируются в результате процесса моделирования.

Процесс выбора стратегических общерегиональных целей развития АПК происходит на этапе согласования с представителями целеносителей, путем проведения переговоров, на основе социального партнерства. На дан-

ном этапе учитывается модель региональной политики развития АПК, а также миссия региона и модель поведения региональной власти.

Согласование показателей и целевых ориентиров развития АПК осуществляется между представителями целей по составу, содержанию измерителей и количественным значениям. Согласование целей развития АПК, как интеграционный и повторяющийся процесс, может осуществляться в несколько этапов. Это связано с необходимостью количественного моделирования и дифференциации целей, а также для согласования их содержания. При этом реализация целей развития и стратегий АПК региона должна быть тесно связана с экономической политикой региона, его экономической безопасностью и должна осуществляться в единой системе стратегических, тактических и оперативных решений. Предлагаемая методология целеполагания развития АПК региона включает четыре блока и представлена в виде модели (рис. 1). Первый блок формирует миссию и макроэкономические цели развития АПК региона. Выбор целей мезоуровня и микроуровня развития АПК определяется во втором блоке. Определение стратегий и оценки достижимости целей развития АПК региона осуществляется в третьем блоке. Процесс реализации стратегий и целей развития АПК региона рассматривается в четвертом блоке.

Таким образом, предлагаемая методология целеполагания развития АПК Саратовской области разрабатываемая на основе учета показателей внутренней и внешней среды, стратегического поведения АПК региона, на основе анализа функций региона, а также многоуровневой системы целей АПК регионального развития и оценки структуры дерева стратегических целей региона может быть использована при разработке программ и стратегий эффективной системы показателей регионального развития АПК Саратовской области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Информация об исполнении государственной программы "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области на 2014–2020 годы" [Электронный ресурс]. URL: <http://minagro.saratov.gov.ru/targetedprograms/> (дата обращения: 14.12.2017).
2. Индексы физического объема продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств (в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году) [Электронный ресурс]. URL: <http://804d0457a89f2aff5b3577459f/> Индексы+физического+объема+продукции+сельского+хозяйства.pdf/ (дата обращения: 14.12.2017)
3. Основные макроэкономические показатели по Саратовской области [Электронный ресурс]. URL: http://srtv.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/srtv/ru/statistics/macroeconomics/6df32f80415e4855972cf7367ccd0f13(дата обращения: 05.12.2017).
4. Производственно-экономические показатели АПК Саратовской области за 2016 год [Электронный ресурс]. URL: <https://agrovesti.net/lib/regionals/region-64/proizvodstvenno-ekonomicheskie-pokazateli-apk-saratovskoj-oblasti-za-2016-god.html><http://minagro.saratov.gov.ru/targetedprograms/>(дата обращения: 25.12.2017).
5. Постановление Правительства области от 14 августа 2017 года № 426-П "О внесении изменений в государственную программу Саратовской области "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области на 2014–2020 годы"" [Электронный ресурс]. URL: http://minagro.saratov.gov.ru/gosprogram2013_2020.php(дата обращения: 06.01.2018).

НАУЧНЫЙ ТРУД И ЕГО НОРМИРОВАНИЕ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ

THE SCIENTIFIC WORK AND ITS REGULATION: NEW APPROACHES

R. Botashev

Annotation

The article deals with theoretical and methodological aspects of the organization and rationing of research works in a market economy; generalized methods of determining the complexity of scientific work, substantiated author's methodological approach to solving the problem, presents the results of the author's research on the development of norms and standards of research work, where the work is probabilistic and difficult to normalize. Recommendations on optimization of normative base of scientific organization labor costs by application of economic and mathematical methods are given.

Keywords: Science, scientific organizations, scientific research, new ideas, work, scientific work, standardization of labor, norms and standards of labor, methods and tools of rationing labor, research work, labor input, payment of scientific labor.

Боташев Руслан Азаматович
Доцент, Карачаево–Черкесский
государственный университет
им.У.Д. Алиева, г.Карачаевск

Аннотация

В статье рассматриваются теоретико–методологические аспекты организации и нормирования научно–исследовательских работ в условиях рыночной экономики; обобщены методы определения трудоёмкости научного труда, обоснован авторский методологический подход к решению проблемы, изложены результаты авторского исследования по разработке норм и нормативов научно–исследовательского труда, где труд носит вероятностный характер и трудно поддается нормированию. Даются рекомендации по оптимизации нормативной базы трудозатрат научной организации посредством применения экономико–математических методов.

Ключевые слова:

Наука, научные организации, научные исследования, новые идеи, труд, научный труд, нормирование труда, нормы и нормативы труда, методы и инструменты нормирования труда, научно–исследовательские работы, трудоёмкость работ, оплата научного труда.

Одним из наиболее важных вопросов, стоящих перед научно–исследовательскими организациями, является нормирование и организация научного труда. Сегодня проблема организации, нормирования и оплаты научного труда волнует всё научное сообщество и остается всегда актуальной. При этом особую трудность представляет нормирование научного труда, то есть установление норм и нормативов на научные фундаментальные исследования. Чем раньше будет решена эта задача, тем точнее на основе этих нормативов будет сформирован бюджет государства. К сожалению, к решению задачи нормирования труда в сфере научных исследований пока только лишь обозначены некоторые подходы.

Установление норм труда для такого уникального по своим характеристикам сегмента, как научно–исследовательская деятельность – это очень тяжелая задача. В каждом конкретном случае должны учитываться все специфические особенности определенного вида работ, влияющие на него объективные факторы и риски.

В соответствии с Программой поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012 – 2018 годы перед научными организациями была поставлена задача разработки внутренних систем нормирования научно–исследовательского труда. В современной рыночной эко-

номике нормы труда необходимы для более эффективно–го управления научной деятельностью по многим причинам. Во–первых, они являются инструментом планирования научно–исследовательских работ и затрат на их выполнение. Во–вторых, нормы труда являются инструментом управленческого учета и анализа затрат труда. В–третьих, нормы труда служат необходимой предпосылкой для определения результативности труда научного работника и "увязки" оплаты его труда с достигнутыми результатами. В–четвертых, установленные нормы труда выступают одним из важнейших стимулов и должны лежать в основе системы стимулирования результативного труда научных работников [1, с.9].

Целью настоящего исследования является анализ методологических подходов к нормированию научно–исследовательского труда и выработка практических предложений по реализации данного процесса. Предложенные в настоящей статье подходы к нормированию труда в сфере научных исследований и разработок учитывают уникальность процесса научно–исследовательского труда, индивидуальные характеристики, как самого научно–исследовательского проекта, так и его исполнителей, позволяют учесть все объективные факторы и риски, влияющие на выполнение научно–исследовательского проекта и получение результатов труда.

Дело в том, что переход к рыночной системе хозяйствования требует коренного пересмотра базовых принципов построения системы организации и оплаты труда, новых подходов к оценке труда работников, к нормированию труда, а также к построению новой нормативно-правовой базы в сфере трудового законодательства. При этом, на наш взгляд, вопрос нового подхода к оценке, нормированию научного труда остается актуальным и одним из сложных и недостаточно проработанных. Без эффективно действующей системы и инструментов нормирования научного труда невозможен переход к построению новых условий оплаты, в основе которой должны находиться принцип рыночной эффективности в сочетании с государственной поддержкой.

При подходе к решению проблемы нормирования научного труда неизбежно возникает вопрос: можно ли формализовать процессы научного поиска и установить нормативы труда на выполнение творческих задач? Не будет ли это соблюдением лишь внешней формы в ущерб существу дела? Однозначного ответа на этот вопрос среди экономистов по труду до сих пор нет, хотя имеется множество публикаций, отражающие различные методологические подходы к решению задачи нормирования творческого научного труда. На наш взгляд, при исследовании этой сложной проблемы, прежде всего, необходимо исходить из того, что нормирование научного труда неотвратимо. Определение трудозатрат на выполнение разных видов научных работ и распределение средств между научными организациями на основе этих данных позволит более эффективно планировать научные исследования и распоряжаться имеющимися ресурсами.

Как было отмечено выше, в Программе поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных учреждениях на 2012–2018 годы перед научными организациями была поставлена задача разработки внутренних систем нормирования научно-исследовательского труда. Наиболее трудной частью этой работы оказалось, как и следовало ожидать, установление нормативов на научные исследования. Важно заметить, что на основе полученных нормативов планировалось сформулировать бюджет на 2017 год. Однако, как известно, этого до сих пор не произошло, что свидетельствует о степени сложности поставленной задачи и о трудности предложения достаточно эффективных инструментов нормирования творческого научного труда.

В связи с этим возникает вопрос: для чего вообще нужны нормы труда и само нормирование научно-исследовательского труда? Ещё раз уточним, что нормы труда прежде всего необходимы для более эффективного управления деятельностью научной организации:

1. нормы труда являются инструментом планирования научно-исследовательской деятельности;
2. нормы труда являются инструментом управленческого учёта и анализа затрат на выполнение научно-исследовательских работ;

3. нормы труда служат необходимой предпосылкой для определения результативности труда научного работника и увязки оплаты труда с достигнутыми результатами;

4. нормы труда выступают одним из главных стимулов и должны находиться, безусловно, в основе разрабатываемой системы оплаты труда научных работников.

Ключевой экономической категорией при исследовании данной проблемы является экономическая категория "творческий труд". На наш взгляд, наиболее удачным является следующее его определение.

Творческий труд – это сложная интеллектуальная деятельность, которая содержит в себе множество творческих элементов. Он отличается в итоге новизной и полезностью полученных результатов в виде качественно новых знаний, нового материального или духовного продукта, новых технологий, как правило, ранее не известных в науке и искусстве. При этом творческий труд можно квалифицировать по двум признакам: характеру выполняемых задач и по группам сложности [2, с.25].

При квалификации в зависимости от характера выполняемых задач в науке, как правило, выделяют: труд по созданию новых знаний; труд по воплощению знаний в технологии. Творческий труд предполагает постоянный поиск новых решений, новых постановок задач, активное варьирование функций, самостоятельность и неповторимость движения к искомому результату. Это особый вид труда, направленный на развитие человека и совершенствование или создание новых, оригинальных материальных, интеллектуальных и духовных благ, поиск новых решений и путей достижения целей исследования. От других видов творческого труда научный труд существенно отличается: сложный, коллективный, долговременный, носит вероятностный характер, требует значительного финансирования, имеет место случайность, как фактор влияния на результат, интуиция, специфика результата и т.д. Оценка творческого труда требует учёта всех этих специфических черт, а это усложняет процесс нормирования научного труда, соответственно оплату и организацию условий труда. На наш взгляд, специфическими особенностями нормирования творческого труда могут выступать: нормирование труда посредством комплексной оценки результатов деятельности; индивидуализации норм труда по результату персонализации работника; регламентации творческого труда и т.д.

Особенно важной специфической чертой нормирования творческого труда, на которую нужно обратить внимание, на наш взгляд, является необходимость индивидуализации норм труда. Это можно объяснить специфическими чертами, присущими интеллектуальной деятельности, а также её психофизиологическими особенностями. Знание личных данных каждого научного работника, определение его "творческого портрета" в увязке с уровнем научной работы по сложности, на наш взгляд, делает возможным установление индивидуальной нор-

мы для каждого отдельного работника. Следует также выделить следующую отличительную черту нормирования интеллектуального труда – это его регламентация с помощью самоорганизации, т.е. организация собственного трудового процесса работником самостоятельно, создавая при этом оптимальные условия для повышения качества своей работы. Анализ научных трудов ведущих ученых показывает, что при этом наибольший эффект достигается при постановке долгосрочных целей, а затем предоставить работникам самостоятельно решать тактические задачи на пути их реализации. Экспертами установлено, что работники лучше генерируют идеи, если они полностью удовлетворены своей работой. Этот процесс прерывается, если на работника начинают действовать внешние факторы – бюрократическая волокита, давление и т.д. [4, с.17].

Следует также иметь в виду, что при выделении вида труда могут быть использованы три известные в экономике труда классификации:

- ◆ традиционная классификация видов труда, выделяющая умственный, физический и смешанный труд. Руководствуясь этой классификацией, следует уточнить, что в научно-исследовательских организациях используется ручной и механизированный ручной, смешанный труд и умственный труд, в том числе управленческий, операторский (работа на исследовательских установках, оборудовании, конструирование с использованием ПК и автоматизированных систем и т.п.), творческий труд исследователя и разработчика (проектировщика), а также труд преподавателя;

- ◆ выделение Б. М. Генкиным регламентированного (α -труда), творческого (β -труда) и духовного (γ -труда) [4, с.144];

- ◆ дифференциация β -труда на β_1 -труд и β_2 -труд, предложенная Б. Ю. Сербиновским и А. С. Чуриным [5, 214].

В основе β_1 -труда лежат ограниченные творческие способности человека, т.е. способности человека творчески изменять регламентированные процессы и результаты производства товаров и услуг на основе известных знаний, выбирать лучший или приемлемый вариант процессов и результатов хозяйственной деятельности предприятия. По своему содержанию это творческая, но преимущественно инженерная деятельность. В результате β_2 -труда творческие способности проявляются в форме создаваемых новых знаний и новых, ранее неизвестных, вариантов реализации процессов и результатов хозяйственной деятельности предприятия, следовательно, этот вид труда создает новое знание и новые формы его использования в хозяйственной практике и на рынке.

Знания и новые разработки является результатом использования разных видов труда и предпринимательские способности работников: α -труд + β_1 -труд + β_2 -труд + γ -труд + предпринимательские способности работников.

Таким образом, разрабатываемые гибкие системы нормирования труда в центре внимания имеют β_2 -труд, результатом которого являются научные продукты и научно-техническая продукция, и другие результаты, предназначенные для использования в хозяйственной практике. При этом результаты β_2 -труда содержательно опережают трудовую деятельность других работников и хозяйственные успехи организации.

Анализ показывает, что существующие в современной экономике труда методы оценки интеллектуального труда несовершенны и в основном базируются на применении традиционных методов нормирования. По отношению к творческому научному труду, особенно с высоким содержанием творческих элементов, они являются малоэффективными т.к., на наш взгляд, не позволяют при нормировании учитывать перечисленные нами выше специфические черты творческого научного труда, а также не учитывают профессионального опыта лиц, чей труд нормируется [3, с.154].

Исследование, выполненное в научно-исследовательских и проектных организациях, показало, что нормирование и планирование труда сталкивается с рядом проблем, которые, на наш взгляд, могут быть разделены на три группы. Первые можно условно назвать традиционными. Они проявляются при решении подобных задач для любой организации и вида деятельности. Вторые (специфические) определяются спецификой научной и проектной организации и связаны с творческим характером труда, разнообразием решаемых задач, сложностями подбора, квалификационного роста и сохранения персонала. Третьи – это проблемы развития персонала и расширенного воспроизводства интеллектуального потенциала и капитала в условиях модернизации экономики России.

Проведенное нами исследование позволило предложить классификацию проблем нормирования творческого труда и выполнить их содержательное описание, а также выделить наиболее острые проблемы, которые в современных условиях необходимо решать при создании системы норм труда научной и проектной организации:

1. Традиционные проблемы:

- ◆ проблема *достоверности и точности*; эта проблема может быть решена путем создания и совершенствования гибкой системы нормирования научного труда и управления ею, а также более широкого применения экономико-математических методов для моделирования, анализа и обоснования норм и нормативов творческого труда;

- ◆ проблема *единственной реализации большинства экономических и трудовых процессов*. Большинство трудовых процессов, экономических событий и явлений в ис-

тории экономической и организационной системы предприятия (организации) реализуются один раз; поэтому проблема единственной реализации рассматривается как причина, препятствующая повышению точности норм и нормативов творческого труда;

- ◆ проблема *практической неповторимости решаемых научных и проектных задач* созвучна с предыдущей проблемой. В практике научных и проектных организаций имеются похожие проекты, но (как правило) нет одинаковых. НИР единичны по своему содержанию, что препятствует повышению точности норм и нормативов творческого труда;

- ◆ проблема *уникальности используемых ресурсов* непосредственно связана со спецификой деятельности научных и проектных организаций;

- ◆ проблема *высокой сложности и новизны научных исследований, конструкторских и технологических разработок*, затрудняет задачу нормирования творческого труда и достижения точности норм и нормативов; поэтому, ряд ученых считает нормирование творческого труда невыполнимой задачей, если использовать методы и средства, хорошо зарекомендовавшие себя в разных сферах деятельности, в том числе в промышленности;

- ◆ проблема *повышения продуктивности* научных и проектных организаций, ее работников и руководителей непосредственно находит отражение в качественной и количественной сторонах норм и нормативов; Повышение производительности творческого труда и продуктивности научной и проектной организации создает основу для роста эффективности и усиления конкурентоспособности организации. *Решение этой проблемы может быть связано с коррекцией и развитием компетенций работников, исследовательских и проектных команд*, поскольку известно позитивное влияние компетенций на производительность (продуктивность) труда.

В научных и проектных организациях сконцентрирован потенциал, определяющий успехи на этапах НИОКР и освоения их результатов в производстве, поэтому *проблема продуктивности творческого труда должна решаться совместно с проблемой расширенного воспроизводства интеллектуального, творческого и предпринимательского потенциала таких организаций.*

- ◆ проблема *конкурентоспособности* научной и проектной организации и персонала обостряется в условиях экономической глобализации и интернационализации, развития информационно-коммуникационных технологий и открытости социально-рыночного государства.

Организациям приходится выживать и развиваться, ориентируясь на мировой, международные и межрегиональные рынки. Они должны более внимательно выбирать стратегические ориентиры и приоритеты, которые определяют их будущие возможности, конкурентные преимущества и ключевые компетенции.

2. Специфические проблемы:

- ◆ проблема *изменчивости значимой группы факторов*: спроса на научную продукцию (научные продукты, научно-техническую продукцию, научные и проектные услуги); целей; решаемых задач и их характера решаемых задач.

- ◆ проблема *выбора исполнителей работ*, типа и топологии их взаимодействия в структуре работ проекта. Эта проблема должна решаться особым образом, поскольку для каждой группы исполнителей, проектной или исследовательской команды нормы и нормативы будут разными, индивидуальными.

- ◆ проблема *междисциплинарности* базы знаний, обеспечивающей научное обоснование и управление трудом и его нормирование, состоит в том, что при создании норм и нормативов творческого труда используются знания экономики, экономики труда, менеджмента и управления персоналом, социологии, психологии, педагогики, медицины и другие. Следовательно, при нормировании творческого труда целесообразно проектировать гибкие индивидуальные и командные нормы и нормативы с учетом синергетики творчества, связанного с созданием междисциплинарного знания и его использованием в трудовых процессах, в которых творческий труд играет решающую роль;

- ◆ проблема *информационного обеспечения и автоматизации планирования и выполнения НИР и ОКР* связана с интенсификацией и повышением продуктивности творческого труда, расширением возможностей для получения нового знания, ускорения НТП и процесса производства нового знания и его использования в научной и хозяйственной практике.

Проведенное исследование, направленное на выделение специфических и характерных для НИОКР затрат рабочего времени, позволяет выстроить алгоритм решения задач нормирования творческого труда в научной организации, который включает следующие шаги (этапы):

1. Составление (по методике АТСО) индивидуальных классификаций затрат рабочего времени для каждого работника творческого труда, включенного в группу сотрудников преимущественно β_1 -труда или группу сотрудников преимущественно β_2 -труда.

2. Разделение затрат на группы: издержки приобретения творческого работника; издержки использования творческого работника.

3. Выделение подгрупп прямых и косвенных затрат в каждой группе и для каждого элемента классификации, уточнение методов и методик определения каждого элемента затрат.

4. Статистическое поэлементное исследование затрат и структуры затрат рабочего времени, представленных в трудовом и стоимостном измерениях, наполнение информационной базы СНОТ. Исследование выполняется на рабочих местах сотрудниками НПО и сторонними

сотрудниками, включенными в группы β_1 -труда и β_2 -труда, при консалтинговой помощи экспертов (специалистов по нормированию труда).

5. Принятие решения о составе и значениях укрупненных норм и нормативов творческого труда для каждого сотрудника с дифференциацией по выбранным типичным ситуациям его использования в научных проектах.

6. Организация мониторинга затрат и потерь рабочего времени, норм и нормативов творческого труда, наполнение статистической базы СНОТ.

7. Составление моделей и алгоритмов расчета норм и норматив творческого труда для построения гибкой СНОТ или разработка интеллектуальных алгоритмов.

8. Периодическая коррекция норм и нормативов творческого труда, в том числе по оценкам цены труда.

Создание инструментария оценки требует уточнения классификации учитываемых и оцениваемых затрат, которая в дальнейшем используется для выбора или разработки методики оценки каждого элемента совокупной оценки, выполняемой в трудовом и стоимостном измерении.

Как показали результаты исследования, для обоснования норм и нормативов творческого труда возможно решение задач путем построения экономико-математических моделей. Поэтому нами обоснована инновационная концепция гибкой системы нормирования и организации творческого труда. Эта проблема решается посредством использования самонаблюдения, самофотографии, самохронометража в научно-проектных группах при широком использовании ЭВМ и информационных технологий, которые позволяют создавать СНОТ в форме автоматизированной или интеллектуальной системы; нами поставлена задача создать именно такую систему нормирования, не оторванную от организации труда. Поэтому нормирование и организация научного труда спускается на исполнительский уровень и фактически поручается работникам творческого труда, чтобы получить возможность широкого внедрения в практику индивидуальных норм и нормативов труда.

Учитывая специфику НИОКР и проблемы нормирования творческого труда при разработке инновационной концепции гибкой системы нормирования труда, нами разработана и использована новая методология и методика нормирования творческого труда. Концепция представлена как модель СНОТ, имеющая совокупность параметров (С), созданных её элементами и связями: $C = \langle V, S, Z, K \rangle$, где V – внешние цели, задачи и функции в системе управления НПО, S – внешние связи СНОТ с системой управления НПО; Z – внутренние цели (дерево целей) и задачи СНОТ; K – концепты СНОТ; и т. д.

В работе нами разработаны подходы и методические инструменты исследования: структурирование и нормирование затрат творческого труда. Как известно, существенная специфика трудовой деятельности в НПО прояв-

ляется в затратах труда на создание инноваций. В связи с этим, в работе используется возможности метода Total Cost afownership (TCO) для исследования и структурирования затрат труда. Для этого сначала этот метод нами был адаптирован к условиям анализа и оптимизации затрат труда в НИОКР с целью создания более точных норм и нормативов труда для планирования работ и управления творческим трудом.

При создании норм и нормативов творческого труда нами использован комплекс адаптированных экономико-математических моделей:

1. факторная модель свойств работников творческого труда, построенная по результатам корреляционного анализа, экспертного оценивания и метода Дельфи. В модели показана средняя нормированная оценка факторов и ежемесячный вклад каждого работника в общий результат группы;

2. модель успеха проекта, учитывающая факторы:

- ◆ талант творческого работника (X);
- ◆ научные компетенции работника и способности как исследователя (Y);
- ◆ аналитические компетенции работника (Z);
- ◆ инновационные компетенции как создателя инновационных решений (Y);
- ◆ аналитические компетенции работника (Z);
- ◆ инновационные компетенции как создателя инновационных решений (Y);
- ◆ предпринимательские способности и компетенции (S).

Например, для одной из проектных групп мы получили линейную регрессионную модель $D = -46,23 + 1596,15 X + 2698,04 Y + \dots$, где D – денежный вклад сотрудника в общий результат проектной группы.

Следует отметить, что особое внимание в работе уделено методике нормирования творческого труда, обеспечивающей коррекцию норм с использованием ряда коэффициентов. При этом коррекция норм осуществлялась умножением нормы времени на коэффициент сложности исследования и инновации (Ксл).

Нами предлагается 5-ти и 10-ти бальные шкалы новизны и сложности исследования и разработок. Для определения коэффициента новизны (Кнов) и сложности (Ксл), определяемые для каждой НПО, коэффициент сложности представлен как функция оценки уровня оценки (X_1) и уровня сложности (X_2).

Например, для ООО "Энергодиспроект":

$$K_{сл} = 0,5282 + 0,1378 X_1 + 0,1152 X_2; K_{нов} = 5310 + 0,1760 X_1 + 0,1166 X_2.$$

Для коррекции норм творческого труда нами применен корректирующий коэффициент расширенного воспроизводства интеллектуального капитала и развития компетенции НПО, ее руководителей и работников (Кви),

который представлен как функция оценки уровня творчества (X_1) и вида деятельности (X_3). Для того же ООО "Энергодиспроект" нами использована модель $K_{ви}=0,6827 + 0,1020 X_1 + 0,1190 X_3$.

Нами предлагается следующий алгоритм решения задач нормирования творческого труда, который реализуется в синергетическом управлении проектами и включает следующие шаги (этапы):

1. Составление (по методике индивидуальных классификаций) затрат рабочего времени для каждого работника творческого труда, включенного в группу сотрудников преимущественно β_1 -труда или группу сотрудников преимущественно β_2 -труда.

2. Разделение затрат на группы: издержки приобретения творческого работника; издержки использования творческого работника.

3. Выделение подгрупп прямых и косвенных затрат в каждой группе и для каждого элемента классификации, уточнение методов и методик определения каждого элемента затрат.

4. Статистическое поэлементное исследование затрат и структуры затрат рабочего времени, представленных в трудовом и стоимостном измерениях.

5. Принятие решения о составе и значениях укрупненных норм и нормативов творческого труда для каждого сотрудника с дифференциацией по выбранным типичным ситуациям его использования в научных проектах [7].

Напомним, что нормы труда служат необходимой предпосылкой для определения результативности труда научного работника и "увязки" оплаты его труда с достигнутыми результатами. При этом, установленные нормы труда выступают одним из важнейших стимулов и должны лежать в основе системы стимулирования результативного труда научных работников.

В условиях рыночной экономики оплата труда осуществляется через оценку экономической эффективности с учётом цены рабочей силы (заработная плата), установленной на рынке труда. Действующая сегодня модель оплаты труда работников бюджетной сферы основана на остаточном принципе финансирования. Это

негативно сказывается на развитии рынка творческого научного труда и не отвечает принципам рыночной экономики. В результате этого формируется резкая диспропорциональность между эффективностью труда и уровнем его оплаты. Происходит это не только в государственном, но и негосударственном секторах экономики. Такое несправедливое отношение к творческому научному труду, на наш взгляд, грозит его существованию.

Способность творческого научного труда приносить высокую результативность в последнее время начинает осознаваться на разных уровнях управления "общественного самосознания". Подтверждением этого является намерение Правительства России в 2019–2025 гг. увеличить объёмы государственного финансирования научных исследований в полтора раза, а также появление сейчас разных форм негосударственного финансирования.

Отметим, что сегодня значительная часть творческого научного труда остается в сфере финансирования государственного бюджета, а переход к принципам оплаты труда, принятым в рыночной экономике, должен сопровождаться постепенным увеличением оплаты труда работников до размеров сопоставимых с негосударственным сектором экономики. На наш взгляд, для этого необходимо вернуться к ЕТС, где вместо низких тарифных ставок должны вводиться новые, использующие тарифные коэффициенты, основанные на разработанных выше новых нормах и нормативах труда. При этом нами предлагается, чтобы тарифная ставка 1-го разряда ЕТС равнялась прожиточному минимуму, равному с 1 мая 2018 года величине МРОТ. При этом доля выплат по тарифным ставкам должна составлять не менее 70 % от общего фонда оплаты труда, а около 30% составляет стимулирующая часть. Идея заключается в том, чтобы оплата труда работников творческого научного труда повышалась в соответствии с повышением стоимости потребительской корзины (прожиточного минимума) и на основе новых норм и нормативов труда, учитывающих квалификацию, сложность выполняемых научных работ, условия труда, уровень образования, стаж работы по профессии, влияние труда работника на коллективную результативность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012 – 2018 годы. М, 2012
2. Творческий труд. Мир словарей. Социологический словарь [Электронный ресурс]. URL <http://mirslovari.com>.
3. Методы мотивации творческого персонала предприятия. Инновации в экономике. [Электронный ресурс]. URL <http://economicinnovation.com>.
4. Генкин Б.М. Основания экономической теории и методы организации эффективной работы. М, Норма, 2007.
5. Сербиновский Б. Ю., А.С. Чурин. Развитие и использование классификации труда в исследовании инерции предприятия. Новочеркасск, ЮРГТУ, 2012.

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОМСКОГО РЕГИОНА

ON THE ECONOMIC ATTRACTIVENESS OF THE OMSK REGION

*L. Gorskina
O. Propp*

Annotation

The article deals with the development of the economy of the Omsk region, the analysis of its economic attractiveness on the basis of a set of development indicators. The study assesses the quality of life in the region on the basis of statistical data characterizing the real situation in the Omsk region, as well as the Rating of the Russian regions. The key problems prevailing in the region such as the natural population decline, poor environment, out-migration and an aging population, difficulty in employment of young specialists, low quality of life and quality of working life (low wages, poor working conditions, companies use outdated technologies and worn-out equipment), not enough effective development of the industrial complex, etc. Due to the fact that industrial production occupies a leading position in the economy of Omsk, the emphasis was placed on the development of industrial enterprises in the region. The authors define the main directions of increasing the economic attractiveness of the region.

Keywords: economic appeal, region economy, standard of living, indicators, manpower, demography, ecology, migration, industrial enterprises, problems and development of the region.

Горскина Людмила Степановна

К.э.н., доцент,

*ФГБОУ "Омский государственный
технический университет"*

Пропп Оксана Викторовна

Ст. преподаватель,

*ФГБОУ "Омский государственный
технический университет"*

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы развития экономики Омского региона, проводится анализ его экономической привлекательности на основе комплекса индикаторов развития. В ходе исследования дана оценка качества жизни в регионе на основе статистических данных, характеризующих реальную ситуацию в Омской области, а также сведений Рейтинга регионов РФ. Выявлены ключевые проблемы, сложившиеся в регионе такие как: естественная убыль населения, плохая экология, миграционный отток и старение населения, сложность в трудоустройстве молодых специалистов, низкий уровень жизни и качества трудовой жизни (низкая заработная плата, плохие условия труда, использование предприятиями устаревших технологий и изношенного оборудования), не достаточно эффективное развитие промышленного комплекса и др. В связи с тем, что ведущие позиции в экономике города Омска занимает промышленное производство, был сделан акцент на проблемы развития промышленных предприятий региона. Авторами определены основные направления повышения экономической привлекательности региона.

Ключевые слова:

Экономическая привлекательность, экономика региона, уровень жизни, индикаторы, трудовые ресурсы, демография, экология, миграция, промышленные предприятия, проблемы и развитие региона.

Введение

В условиях инновационного развития и политики регионализации для многих регионов является актуальным вопрос перспектив развития региона и его экономической привлекательности. Бубнов В.А. определяет экономическую привлекательность региона как "показатель, отражающий степень комфортности жизни населения в конкретном регионе и интерес потенциальных инвесторов к вложениям инвестиций в его развитие" [1, с. 75] и предлагает оценивать по набору индикаторов развития, таких как демографические, трудовые, социальные, экономические, уровень жизни населения, уровень развития инфраструктуры и финансово-инвестиционные [2, с. 51].

По мнению Шубиной Т.Н. "Экономическая привлекательность наиболее полно и комплексно определяет характеристики региона с точки зрения перспектив развития, наличия потенциала и рисков для осуществления хозяйственной деятельности. Экономическая привлекательность региона представляет собой интегральную характеристику факторов и условий, определяющих его дальнейшее развитие в условиях межрегиональной конкуренции". Автор выделила следующие факторы экономической привлекательности: финансовый, инвестиционный, рыночный, хозяйственный, политический организационно-правовой и социальный [3, с. 10].

Ельшин Л. А. предлагает проводить оценку регионов по уровню социально-экономической привлекательности

ти с использованием следующих индикаторов: демографический потенциал регионов; степень развития трудовых ресурсов; уровень развития рыночной инфраструктуры; инвестиционная привлекательность; развитие информационно-коммуникационных технологий; уровень развития транспортной инфраструктуры; сельскохозяйственный потенциал; промышленный потенциал; степень развития энергетического комплекса; научно-образовательный потенциал; степень экологического благополучия; криминогенный фактор [4].

Для эффективного развития региона необходимо четко осознавать, какая реальная ситуация существует в сфере экономической привлекательности Омского региона на сегодняшний день, оценивая ее по ряду индикаторов. Каждый из индикаторов включает набор показателей. В **табл. 1** представлен рейтинг Омского региона по некоторым индикаторам развития [5].

Из таблицы видно, что по многим показателям позиции Омского региона существенно снизились, это обусловлено ростом доли населения с доходами ниже прожиточного минимума, повышением смертности населения, снижением отношения денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг. Кроме того, наблюдается ухудшение некоторых экономических показателей, таких как: снижение объема производства товаров и услуг, сокращение доли рентабельных предприятий. Несмотря на снижение позиций Омского региона по ряду экономических показателей, следует отметить и одновременное улучшение таких показателей как младенческая смертность, общая заболеваемость, количество дошкольных образовательных учреждений и ряд других.

В Сибирском федеральном округе сохраняется высокий уровень дифференциации регионов по качеству жизни, что прослеживается в **табл. 2** [5].

По представленным данным РИА Рейтинга Омский регион из 85 регионов РФ занимал 38 и 37 место в 2014 и 2015 годах соответственно, а в 2016 и 2017 годах – уже выходит за границы 50 лучших регионов РФ. Из таблицы 2 видно, что даже в одном федеральном округе довольно неравные социально-экономические условия, что требует совершенствования российской региональной политики.

Экономическая привлекательность региона

Остановимся на некоторых индикаторах развития Омского региона. Известно, что демография региона влияет на специфику его рабочей силы. Основным показателем демографического развития региона принято считать естественное движение населения, которое

формирует его естественный прирост (убыль), являющийся главным источником воспроизводства рабочей силы для потребностей экономики региона.

По данным Омскстата с 2011 по 2014 год отмечается естественный прирост населения за счет увеличения числа новорожденных (ежегодно в среднем на 10,5%), в 2016–2017 годах рождаемость снизилась в среднем на 5–7%. Несмотря на ежегодный естественный прирост населения в Омской области наблюдается миграционная убыль на протяжении многих лет (в 2015 г. составила 1800 чел., в 2016 г. 4085 чел.) [6].

По данным Росстата в 2017 году Омская область заняла второе место по миграционной убыли по России и первое в СФО. Так в январе 2018 года Омскую область покинули 4078 человек, что в 2,5 раза больше по сравнению с январем 2017 года, в другой регион переехали 41,1% омичей, за границу – 11,7%, внутриобластная миграция составила 46,9% [7].

Возрастная структура миграционных потоков свидетельствует о том, что значительная мигрантов находится в трудоспособном возрасте, среди которых преобладает молодежь как наиболее мобильная часть населения. Анализ миграционных потоков указывает на то, что большое число трудовых мигрантов приезжают в Омскую область из Казахстана, Узбекистана и Китая, отток рабочей силы наблюдается в столичные города (Москва, Санкт-Петербург) и северные регионы России, где фиксируется более высокий уровень оплаты труда, чем в Омской области.

В Омской области проводится политика, направленная на переселение населения из близлежащих стран СНГ и других регионов России. В настоящее время реализуется государственная программа "Оказание содействия добровольному переселению в Омскую область соотечественников, проживающих за рубежом". В ходе реализации данной государственной программы к концу 2020 года ожидается рост числа переселившихся на территорию Омской области в количестве 7 200 соотечественников [11].

Как известно, главная роль в трудовых ресурсах отводится трудоспособным гражданам в трудоспособном возрасте. В Омской области основными источниками восполнения трудовых ресурсов являются молодежь, вступающая в трудоспособный возраст; вынужденные переселенцы из других стран; военнослужащие, высвобождаемые из вооруженных сил; и лица пожилого возраста, которые в состоянии продолжать трудовую деятельность после достижения пенсионного возраста [8, с. 12].

Среди проблем региона следует уделить внимание росту количества людей старше трудоспособного возраста. На примере Омской области оно составляет более 20%

Таблица 1.

Рейтинг Омского региона в соответствии с индикаторами развития (всего регионов РФ - 85).

Показатели	Рейтинг 2015	Рейтинг 2016	Рейтинг 2017
Демографические и трудовые индикаторы			
Естественный прирост (убыль) населения	30	39	42
Миграционный прирост (убыль) населения	48	52	77
Изменение численности населения за три года	30	32	35
Смертность населения в трудоспособном возрасте	35	36	35
Уровень безработицы	53	59	63
Число преступлений на 10000 человек населения	39	45	44
Социальные индикаторы			
Обеспечение детей дошкольного возраста местами в дошкольных учреждениях	67	69	71
Доля государственных (муниципальных) образовательных организаций соответствующих современным требованиям обучения	41	39	36
Численность врачей на 100 тыс. человек населения	19	21	28
Общая заболеваемость всего населения	75	74	58
Экономические индикаторы			
Абсолютный объем производства товаров и услуг	21	22	22
Доля прибыльных предприятий	8	38	23
Уровень жизни населения			
Общая площадь жилых помещений, приходящихся в среднем на одного жителя	52	57	58
Доля ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади жилищного фонда	15	17	19
Доля коммунальных сетей нуждающихся в замене, в общей протяженности	13	10	10
Число зрителей театров на 1000 жителей	3	7	14
Число посещений музеев на 1000 жителей	73	39	40
Единовременная пропускная способность объектов спорта	17	16	18
Отношение денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг	24	46	29
Объем вкладов физических лиц в банках на одного жителя	47	31	49
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума	33	35	37
Уровень развития инфраструктуры			
Плотность автомобильных дорог общего пользования	56	56	56
Плотность железнодорожных путей общего пользования	65	65	65
Количество ДТП с пострадавшими на 100000 единиц автомобильного транспорта	69	74	76
Финансово-инвестиционные индикаторы			
Абсолютный объем инвестиций в основной капитал	38	43	46
Эколого-климатические индикаторы			
Выбросы в атмосферу загрязненных веществ на единицу площади населенных пунктов	59	62	60
Доля населения, обеспеченного питьевой водой, отвечающей требованиям безопасности, в общей численности населения	40	44	40
Оценка климата	51	51	51
Затраты на охрану атмосферного воздуха на единицу выбросов	35	38	30

от общей численности населения (2014 г. – 446,9 тыс.чел, 2015 г. – 458,6 тыс. чел., 2016 г. – 470,5 тыс. чел). За этот же период наблюдается тенденция снижения численности трудоспособного населения (2014 г. – 1178,0 тыс.чел, 2015 г. – 1159,8 тыс. чел., 2016 г. – 1136,8 тыс. чел) [9, 10].

Следует отметить, что демографические процессы, наблюдаемые в Омской области отражают общероссийские тенденции.

Одним из индикаторов экономической привлекательности региона является эколого–климатический индикатор. Известно, что экология это одна из глобальных проблем современности, приводящая к отрицательным экономическим и социальным последствиям. Низкая продолжительность жизни, ухудшение здоровья, снижение численности населения в конечном итоге наносят ущерб будущей экономике, поскольку человек это основная производительная сила общества. Город Омск является промышленным центром региона, где сосредоточено большое число промышленных предприятий, что в результате сказывается на росте числа заболеваний населения, уменьшению качества и количества рабочей силы в регионе.

В городе Омске сосредоточено более трех тысяч предприятий, негативно влияющих на здоровье людей и экологию в регионе. При этом санитарно–защитные зоны, роль которых заключается в уменьшении распространения вредных веществ на жилые массивы, парки, сады имеются только у тридцати из них. Одновременно, наблю-

дается сокращение количества и этого малого числа санитарно–защитных, вместо них строятся новые торговые, офисные и развлекательные центры.

Несомненно, основной проблемой в Омском регионе является низкий уровень заработной платы (табл. 3). В 2015 году заработная плата в Омской области была ниже среднероссийской на 24,9%, в 2016 г. – на 19,1%. Из двенадцати регионов СФО Омский регион находится на 10 месте [7].

Низкий уровень доходов снижает привлекательность региона, формируется тенденция депопуляции населения Омского региона на фоне низких показателей уровня жизни. В связи с этим наблюдается большой процент увольнения работников по собственному желанию, в поисках работы с большим заработком в других регионах РФ.

Во все времена в Омской области существовала мощная промышленная сфера деятельности, обуславливающая специализацию экономики Омской области. В регионе активно развиваются экономикообразующие организации или "флагманы" – динамично функционирующие хозяйствующие субъекты, определяющие уровень развития Омской экономики. "Флагманы" интегрированы как в российскую, так и мировую экономику, выпускают конкурентную экспортноориентированную продукцию и обеспечивают ее поступление в страны СНГ и Дальнего Зарубежья, внедряют современное оборудование и технологии производства, соответствующие мировым стандартам, формируют значительные финансовые потоки и оказывают существенное влияние на увеличение доход-

Таблица 2.

Регионы Сибирского федерального округа (СФО) в Рейтинге регионов по качеству жизни.

Регионы СФО	Позиция в рейтинге – 2014 г.	Позиция в рейтинге – 2015 г.	Позиция в рейтинге – 2016 г.	Позиция в рейтинге – 2017 г.
Новосибирская область	23	22	28	26
Омская область	38	37	52	54
Красноярский край	33	43	43	38
Томская область	40	45	47	49
Кемеровская область	51	51	56	56
Алтайский край	66	61	64	66
Республика Хакасия	61	65	58	51
Иркутская область	70	67	69	69
Республика Бурятия	74	75	76	76
Республика Алтай	82	80	82	82
Забайкальский край	78	81	80	81
Республика Тыва	83	85	85	85

Таблица 3.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (рублей)
по субъектам Сибирского Федерального округа.

Сибирский федеральный округ	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Республика Алтай	19911	23073	25251	25515	26773	28016
Республика Бурятия	25313	28714	30945	32034	34053	36175
Республика Тыва	23474	26445	29463	30076	31436	32479
Республика Хакасия	24999	29191	31842	33329	35259	37442
Алтайский край	17740	20020	21816	22622	24070	25862
Забайкальский край	26383	29699	32063	33255	35362	37653
Красноярский край	32166	36059	38872	41150	43863	46647
Иркутская область	29282	33150	36188	37696	40547	43568
Кемеровская область	25437	27908	29572	31315	33067	35945
Новосибирская область	25946	29419	31811	33176	35143	37606
Омская область	22158	25128	26686	28005	29730	31922
Томская область	30311	34165	36740	38720	40722	42885

ной части бюджета региона [12]. К таким предприятиям относятся ООО "Омский завод полипропилена", АО "Газ-промнефть-ОНПЗ", АО "ТГК 11, "Омскэнерго" ФЛ ПАР "МРСК Сибири", ПАО "Омскшина", ПАО "Сатурн", ПАО "Омский каучук", ПО "Полет" ФЛФГУП "ГКНПЦ им. М.В. Хруничева", ФЛ "ОМО им. П.И. Баранова" АО "НПЦ "Салют", ОАО "Высокие технологии", ООО "Омсктехглерод", АО ОМПО "Иртыш", ОАО "ОмПО "Радиозавод им. А.С. Попова" (РЕЛЕРО), на которых трудится более 20% занятого населения области. В 2017 году "флагманы" Омской экономики относились 97 организаций финансового сектора экономики.

Индекс промышленного производства в 2015 году по сравнению с 2014 годом составлял 100,6% (по РФ составил 96,6%, по Сибирскому федеральному округу – 100,2%). В 2015 году Омская область по индексу промышленного производства занимала: 42 место в Российской Федерации и 7 место в СФО. В 2016 году индекс промышленного производства в Омской области снизился до 97,1% [13, 14].

Несмотря на положительную тенденцию развития промышленных предприятий, исследования показали, что многим промышленным предприятиям города Омска присущи одинаковые проблемы: плохие условия труда, текучесть кадров, низкая заработная плата, значительный износ оборудования, высокий возраст большинства работников, высокая стоимость нововведений и низкий уровень инвестиций, на многих предприятиях сохраняется

авторитарный стиль управления, недостаток внутрипроизводственных коммуникаций, отсутствие профессиональных навыков у работников, опыта работы, низкий уровень стимулирования как материального так и морального поощрения и др.) [15, с. 31].

Проблема текучести кадров особо остро встает в настоящее время. Численность выбывших по собственному желанию в 2014 и 2015 годах остается на одном уровне – около 16,5 тыс. чел. Однако в 2016–2017 годах наблюдается снижение текучести, но это в основном связано с тем, что работники не видят другой альтернативы для смены работы. Причинами увольнения работников по собственному желанию является низкий уровень качества трудовой жизни на предприятии (низкая заработная плата, отсутствие возможности карьерного роста, повышения квалификационного уровня, проявления трудового и творческого потенциала, самореализации, участвовать в управлении предприятием, плохие условия труда и отдыха).

Низкая заработная плата является основной причиной увольнения работников по собственному желанию с предприятий г. Омска. С 2010 года наблюдается незначительное увеличение заработной платы работников, занятых в промышленном производстве, составляет в среднем от 10 до 14 %. В 2016 году заработная плата увеличилась на 5,3% по сравнению с 2015 годом. Однако рост потребительских цен превышает увеличение заработной платы на 1%–1,5% [6].

Материальное вознаграждение является ключевым фактором при трудоустройстве. Повышая размер заработной платы, руководство может решить проблему текучести кадров, что положительно отразится на организации производства и поможет решить ряд производственных и социальных проблем.

Основой трудового процесса на промышленном предприятии является уровень оснащенности техникой и оборудованием. На промышленных предприятиях Омской области материально-техническая база на очень низком уровне. По данным Омскстата степень износа основных фондов составляет более 40% и продолжает расти (2014 г. – 42,9%, 2015 г. – 45,4%, 2016 г. – 48,3%). Доля полностью изношенного оборудования с 2014 г. по 2016 г. выросла почти на 10%. При этом поступление и обновление основных фондов остается практически на одном уровне (10–12%) [14].

В соответствии со статьей 212 ТК РФ "работодатель обязан обеспечить соответствующие требованиям охраны труда условия труда на каждом рабочем месте..." [16].

На совещании об охране труда и трудовых отношений Министром труда и социальной защиты РФ Томилиным М.А. были озвучены следующие данные "...около 70% рабочих мест, с учетом новых технологий и производств, относятся к нормальным, 30% – к вредным и опасным условиям труда". Министерством здравоохранения и социального развития России разработана и осуществляется программа по улучшению условий и охраны труда "Безопасный труд" до 2025 г., которая, в основном, носит организационный и методологический характер. Приказом Министерства здравоохранения и социального развития России № 181н от 1 марта 2012 г. утвержден Типовой перечень мероприятий по улучшению условий и охраны труда и снижению уровней профессиональных рисков, охватывающий 31 мероприятие. Круг конкретных мероприятий определяется работодателем исходя из особенностей деятельности предприятия [17, с. 42].

Несмотря на это, актуальность вопроса обеспечения безопасных условий труда для Омского региона сохраняется и в настоящее время. Число пострадавших в результате несчастных случаев на производстве за последние пять лет практически не меняется (180–250 чел), при этом основная доля пострадавших на производстве приходится на женщин (в 2016 году доля пострадавших женщин составила 53%). Уровень производственного травматизма на Омских предприятиях остается выше среднего показателя по РФ [14].

Проведя анализ причин производственного травматизма, были сделаны выводы, что в 70% случаев их можно было предотвратить при использовании более прогрессивных технологий, тщательной оценке рисков и

своевременном обучении персонала, задействованных на производственных предприятиях.

Обращает на себя внимание доля работников промышленных предприятий Омской области, которые заняты в условиях, не соответствующих санитарно-гигиеническим нормативам условий труда (в 2016 году по сравнению с 2012 годом прирост составил 13,1%), а доля работников, занятых тяжелым физическим трудом в 2016 году составила 15,9%, что на 7,1% больше, чем в 2012 году, но при этом наблюдается снижение доли работников, задействованных в трудовом процессе с высокой напряженностью – в 2016 году по сравнению с 2012 это снижение составило 2,3% [13, 14].

В последнее время среди вредных факторов, влияющих на организм работника, выделяется повышенный уровень шума и вибрации. Такие условия труда приводят к снижению трудоспособности и к профессиональным заболеваниям, что влечет за собой дополнительные затраты предприятия: предоставление дополнительного отпуска, бесплатное питание и профилактическое лечение, повышение доплат и др. Трудовой потенциал сложно реализовать в полной мере, если санитарно-гигиенические и физические условия деятельности неудовлетворительны и работник переживает о своем здоровье и безопасности.

Обеспечение безопасности труда, улучшение условий труда приводят к сокращению профессиональной заболеваемости числа случаев производственного травматизма, что в итоге снижает затраты на льготы и компенсации сотрудникам, работающим во вредных условиях и увеличивает фонд рабочего времени. Сэкономленные средства могут быть направлены для расширения социального пакета в целях решения таких задач как: уменьшение текучести кадров, повышение мотивации сотрудников, привлечение квалифицированных специалистов, увеличение показателей производительности и эффективности труда, создание благоприятной атмосферы в коллективе.

В условиях развития инновационной экономики необходимо дальнейшее развитие промышленных предприятий Омского региона, что требует грамотной региональной политики. Региональная политика должна быть направлена на уменьшение межрегиональных различий, обеспечение условий для нормальной жизнедеятельности людей данного региона; на повышение экономического роста в регионе.

Заключение

Таким образом, для экономической привлекательности Омского региона необходимо решать проблемы, связанные с социально-экономическим развитием региона, учитывая сильные и слабые стороны региона (табл. 4).

Таблица 4.

Экономическая привлекательность Омского региона.

Стратегия развития Омской области для повышения экономической привлекательности региона	
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	
<ul style="list-style-type: none"> - город "миллионник"; - выгодное географическое положение; - развитие кластеров (промышленный кластер) и предприятий-флагманов; - значительный ресурсный потенциал: природный, кадровый, инвестиционный; - наличие природных ресурсов на севере Омской области для развития промышленности; - благоприятные климатические условия для развития сельского хозяйства; - инновационная научно-образовательная система. 	
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	
<ul style="list-style-type: none"> - низкий уровень заработной платы; - высокий износ основных фондов; - удаленность от крупных рынков сбыта; - низкая производительность труда; - невысокий уровень качества жизни; - дефицит квалифицированных кадров; - отток трудовых ресурсов; - старение кадров; - обезвоживание и загрязнение реки Иртыш (основной источник водоснабжения); - наличие потенциальных источников чрезвычайных экологических ситуаций. 	
УГРОЗЫ РАЗВИТИЯ	
<ul style="list-style-type: none"> - усиление миграции населения (может привести к потере статуса "миллионника"); - потеря интересов внешних инвесторов; - сокращение количества молодых и квалифицированных кадров; - сокращение объема собираемых налогов; - ухудшение демографических показателей (снижение рождаемости); - старение населения; - увеличение онкологических заболеваний. 	
ПУТИ РАЗВИТИЯ	
<ul style="list-style-type: none"> - развитие инфраструктуры региона - совершенствование процесса управления ресурсами города - развитие кластеров (нефтепереработка и нефтехимия, агро- и лесопромышленный, транспортно-логистический) и экономикообразующих организаций ("флагмонов"). - привлечение инвестиций в экономику региона; - развитие инновационных процессов и высокотехнологичных производств; - увеличение объема производства на промышленных предприятиях; - обновление инженерной и транспортной инфраструктуры; - повышение конкурентоспособности омских товаров; - создание системы трудовой мотивации молодежи; - создание социотехнологических и социорганизационных систем на предприятиях; - улучшение качества жизни населения (более качественное медицинское обслуживание, доступность жилья и др.); - содействие переселению трудоспособного населения из других стран и регионов; - материальная поддержка, повышение имиджа многодетных семей; - обеспечение экономики региона трудовыми ресурсами на основе формирования, развития и сохранения кадрового потенциала; - реализация прав граждан на защиту от безработицы, в области охраны труда; - создание единой системы профессиональной ориентации; - снижение уровня травматизма на производстве и профзаболеваний на основе улучшение условий труда и качества рабочих мест; - повышение уровня заработной платы; - содействие обеспечению защиты трудовых прав работников; - улучшение экологической обстановки; - развитие туризма. 	

Представленные в таблице пути развития региона позволят избежать угроз для экономики региона, улучшить социально-экономическое положение промышленных предприятий, что приведет к повышению конкурентоспособности и экономической привлекательности Омского региона.

Подводя итог, можно сделать вывод, что в период инновационного развития экономики Омской области требуются изменения в демографической ситуации региона, пересмотр миграционной политики, меры по улучшению экологической составляющей региона, развитие и улучшение имиджа территории, повышение уровня жизни на-

селения и качества трудовой жизни на предприятиях города Омска. На всей территории России в настоящее время осуществляется политика регионализации, то есть

проблемы региона должны решаться в большей мере собственными силами, в этой части необходимо принятие региональных программ и законодательных мер.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бубнов В.А. Формирование экономической привлекательности Сибирского федерального округа. – Иркутск, 2009. – 158 с.
2. Бубнов В.А. Методика определения экономической привлекательности региона на примере Сибирского Федерального округа / В.А. Бубнов // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2010. – № 6 (74). – с. 50–53
3. Шубина, Т.Н. Формирование экономической привлекательности региона в условиях развития конкурентных отношений: автореферат / Т.Н. Шубина. – Ульяновск.: Изд-во УЛГТУ, 2012. – 24 с.
4. Ельшин, Л.А. Оценка социально-экономической привлекательности регионов Приволжского федерального округа. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://spei.tatarstan.ru/> (Дата обращения 26.06.2017).
5. Рейтинг регионов РФ по качеству жизни – 2015. РИА Рейтинг, Москва 2016. – 62 с. [Электронный ресурс]. www.riarating.ru (дата 17.03.2017). Рейтинг регионов РФ по качеству жизни – 2016. РИА Рейтинг, Москва 2017. – 62 с. [Электронный ресурс]. http://vid1.rian.ru/ig/ratings/life_2016.pdf(дата 18.03.2017). Рейтинг регионов РФ по качеству жизни – 2017. РИА Рейтинг, Москва 2018. – 60 с. [Электронный ресурс]. http://vid1.rian.ru/ig/ratings/life_2017.pdf(дата 09.04.2018).
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Омской области [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://omsk.gks.ru/>(дата 10.03.2017)
7. Россия в цифрах. 2017 Крат. стат.сб. / Росстат. – М, 2017. – 511 с.
8. Пропп О.В. Основные проблемы развития рынка труда специалистов Омской области / О.В. Пропп // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2013. №4 (25) – с. 103–106.
9. Труд и занятость в Омской области в 2015 году: Стат. Сб./ Омкстат. – Омск, 2016. – 65 с.
10. Труд и занятость в России. 2017 году: Стат. Сб./ Росстат. – М, 2017. – 261 с.
11. Об утверждении новой редакции государственной программы "Региональная политика и федеративные отношения", 2014. [Электронный ресурс].<http://government.ru/docs/11955/> (дата 18.03.2017)
12. Флагманы Омской экономики: Статистический сборник. – Омкстат 2017. – 62 с.
13. Омская область в цифрах "2015": Стат.сб. / Омкстат. – Омск, 2016. – 67с.
14. Промышленное производство Омской области: Стат сбор./ Омкстат. – Омск, 2017. – 202 с.
15. Потуданская, В.Ф. Повышение эффективности труда в условиях управления качеством трудовой жизни / В.Ф. Потуданская, Л.С. Лантушенко. – Москва: Экономика, 2014. – 192 с.
16. Трудовой кодекс Российской Федерации. – Москва: Проспект, 2017. – 256 с.
17. Горскина, Л.С. Безопасные условия труда как элемент повышения качества трудовой жизни на промышленных предприятиях Омского региона // TheScientificMethod, №4 (4)/2017, с.41–44.

© Л.С. Горскина, О.В. Пропп, (luda_6868@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

INNOVATIVE-ORIENTED DEVELOPMENT OF LABOR RESOURCES

*O. Ignatyeva
N. Elizarova*

Annotation

The article reveals theoretical aspects of innovation-oriented development of labor resources and knowledge management. Various technologies for determining the development potential of a particular employee are considered. Communication between the potential of development of personnel and high level of competitiveness of the organization is carried out.

Keywords: personnel, potential, management of knowledge, organizational culture, development.

Игнатьева Ольга Валерьевна

К.ю.н., доцент, ФГБОУ ВО "Московский политехнический университет"

Елизарова Надежда Сергеевна

Ст. преподаватель,

ФГБОУ ВО "Московский политехнический университет"

Аннотация

Статья раскрывает теоретические аспекты инновационно-ориентированного развития трудовых ресурсов и управления знаниями. Рассматриваются различные технологии определения потенциала развития конкретного работника. Проводится связь между потенциалом развития персонала и высоким уровнем конкурентоспособности организации.

Ключевые слова:

Персонал, потенциал, управление знаниями, организационная культура, развитие.

На смену классическим методам развития трудовых ресурсов в эпоху глобальных трансформаций мирового рыночного хозяйства приходят инновационно – ориентированные методы, всесторонне способствующие реализации творческого потенциала каждой личности. Причем, в типологии инновационных трансформаций мы особо выделяем именно изменения в управлении человеческими ресурсами. Данная сфера деятельности в последнее время стала называться HR-менеджмент (HRM).

HR-менеджмент (Human Resource Management – управление персоналом) можно определить как комплекс мероприятий по мониторингу текучести кадров, поиску, отбору, обучению, мотивации и оценке профессиональных качеств персонала, планированию и отслеживанию карьеры сотрудников. Данная деятельность способствует формированию образцового корпоративного поведения сотрудников и повышению эффективности работы персонала при достижении заданного уровня удовлетворенности сотрудниками условиями работы.

Сегодня на предприятии основная проблема HRM связана со сменой поколений работников, приводящей к объективному изменению квалификации и компетенции персонала. Многие организации сталкиваются с тем фактом, что новые кадры во многом не соответствуют требованиям, предъявляемым к соответствующим должностям,

что объясняется более низким качеством образования новой формации (возраста 25–30 лет), получение которыми высшего образования по специальности пришлось на период кризиса национальная образовательной системы. Для решения этой проблемы передовые предприятия используют новые HRM-технологии коучинга (Coaching) и управления знаниями (Knowledge Management), которые позволяют оценить удовлетворенность каждого сотрудника работой в фирме и отдачу от его деятельности по ряду параметров, а также определить так называемый период эффективности сотрудников.

Для определения потенциала развития конкретного работника используются различные технологии. Наиболее комплексная из них – assessment center, которая помогает предсказать возможный персональный прогресс сотрудника. HR-специалисты в ходе специальных тестов оценивают персонал и делают предположения насчет возможностей конкретного сотрудника.

Глобализация и обострение конкуренции, побуждают предприятия искать конкурентные преимущества в собственных человеческих ресурсах. Так, можно отметить различия в эффективности профессиональной деятельности представителей профессорско-преподавательского состава и менеджмента вуза в зависимости от уровня знаний конкретного работника. Речь идет не о материализованных знаниях, идеальных знаниях, находя-

щихся не в виде документа, а в виде системы образов и идей в сознании работника.

В 1993 году, в Бостоне состоялась первая конференция, посвященная проблематике управления знаниями в компаниях и организациях. Именно этот год считается годом формирования Knowledge Management (KM) как направления HR-менеджмента.

Knowledge Management (KM) состоит из нескольких этапов или направлений. К первому этапу относится определение того, какие знания являются ценными для организации. При этом следует иметь в виду, что ценность знаний определяется важностью решений, принимаемых на базе этих знаний. Второй этап – это выявление ценных профессиональных знаний. В отношении исследовательских образовательных организации сюда же можно отнести выработку, генерирование новых ценных знаний. На этом этапе идет работа с большими массивами информации. Третий этап – формализация, структурирование и хранение выявленных знаний, путем формирования соответствующих базы данных. Четвертый этап – распространение ценных знаний среди сотрудников. Пятый этап – аккумуляция ценных знаний для решения стратегических, инновационных задач. [1]

Также Knowledge Management определяют как совокупность технологий управления знаниями, позволяющих обеспечивать менеджмент организации информацией, необходимой для эффективной профессиональной деятельности.

Одним из самых новых и самых перспективных направлений в области управления знаниями и работе с персоналом является концепция коучинга, представляющая собой метод активизации потенциала человека в процессе как индивидуальной, так и командной работы, выражающийся в партнерском взаимодействии коучера с личностью сотрудника организации для решения проблемных вопросов, возникающих в процессе деятельности сотрудника.

Коучинг является результатом применения индивидуального подхода к обучению, который, как известно, является при обучении наиболее эффективным. Коучинг можно определить как процесс взаимодействия коуча или коучера (русифицированная форма от английского coach – тренер) и сотрудника организации – клиента с элементами наставничества, управленческого консультирования, ситуационного бизнес-тренинга, индивидуальной психотерапии, направленный на повышение оперативной эффективности и раскрытие потенциала сотрудника, команды и организации в целом.

Коучинг, как направление HR-менеджмента, следует отличать и от консультирования, и от психотерапии, по-

скольку коучинг ориентирован, прежде всего, на повышение профессиональной компетенции сотрудника – клиента. Эффективность коучинга заключается, прежде всего, в раскрытии внутреннего потенциала и приведении в действие системы мотивации каждого отдельно взятого работника организации.

В России коучинг успешно практикуется благодаря организации представительства ICF в России с 1997 года. Можно наблюдать развитие "внешнего" коучинга, осуществляемого коучинговой компанией в соответствии с договором об оказании услуг. Такой вид коучинга носит название "коучинг-консалтинг" и представляет собой специальную услугу внешних консультантов.

"Внутренний" коучинг, или "коучинг-менеджмент", представляет собой принципиально новый стиль работы любого руководителя (или менеджера) и выражается как особым образом организованный процесс общения менеджера (коуча) с подчиненными. При коучинг-менеджменте менеджер, помимо обычных должностных задач, ставит задачу развить профессиональный творческий и лидерский потенциал своих подчиненных. Специфической особенностью коучинга является работа с практическими задачами организации-клиента.

Коучинговые методики целесообразно использовать в менеджменте так как возможны конфликтные и стрессовые ситуации, где необходимы качественные решения. К тому же образование призвано приносить общественную пользу и создавать квалифицированных, адекватно воспринимающих окружающий мир специалистов. Сотрудник, равно как и менеджер, не сможет эффективно работать, когда у него будут возникать проблемы.

Успешность изменений на предприятии зависит от корпоративной организационной культуры. Как термин "корпоративная культура", появилась в конце 70-х – начале 80-х годов прошлого века. Ее, в принципе, можно считать синонимом организационной культуры, однако, с учетом применения к коммерческим структурам. Появившееся словосочетание быстро завоевало популярность. Несмотря на это, необходимо признать, что, при меньшем распространении и использовании только в специальной литературе, термин "организационная культура" является более универсальным. [2]

Если этому аспекту HR-менеджмента не уделять достаточного внимания, то велика вероятность того, даже хорошо спланированные и вовремя начатые преобразования могут реализовываться с большими препятствиями, либо не реализуются вовсе.

В объективном смысле организационная культура выражается в наборе правил и ценностей, которые явно или неявно культивируются в компании, в фактическом

комплексе субординации и компетенций, которые формируют организационно-функциональную среду.

Организационную культуру также можно определить как совокупность базовых коллективных представлений, приобретаемых организацией при разрешении проблем собственной адаптации к внешним изменениям и их внутренней интеграции.

Организационные процессы, видимые стороннему наблюдателю, являются внешним объективным слоем корпоративной культуры. Таким образом, с учетом многослойности корпоративной культуры как явления можно сделать вывод о том, что она является чрезвычайно сложным феноменом, изменение которого требует длительного времени, больших усилий и долгого терпения со стороны руководства организации и остальных носителей культуры.

Существуют четыре типа организационной культуры, сочетанием которых можно описать организационную культуру любой реальной организации: культура иерархии, культура конкуренции (рынка), культура адхократии (творчества) и культура семьи.

- ◆ культура иерархии наблюдается в классической тейлоровской организации, сосредоточенной на внутренних проблемах стабильности, управляемости и контроля. Целостность организации поддерживается формальными правилами, инструкциями и иными внутренними нормативными актами;

- ◆ культура конкуренции наблюдается в рыночно ориентированной организации, которая осознает важность взаимодействия с внешней средой, но также концентрируется на стабильности, управляемости и контроле. В основе культуры конкуренции лежит базовое понятие борьбы с внешним окружением, понимаемым как враждебное;

- ◆ культура адхократии (творчества) наблюдается в организации, ориентированной на внешние факторы, но не фиксированной на стабильности, управляемости и контроле, а наоборот, обладающей высокой степенью гибкости и индивидуализма. Критерием успешного действия является обладание уникальными технологиями, продуктами или услугами в целях обеспечения лидерства. Постулируется, что к открытию новых ресурсов и прибыльности ведут постоянные инновации (дисциплина воображения) и адаптационный принцип построения структуры (относительной организационной анархии);

- ◆ культура семьи (клановая культура) наблюдается в организации, ориентированной на внутренние проблемы, но не фиксированной на стабильности, управляемости и контроле. Такая организация характеризуется структурной гибкостью, неформальным подходом к работе и акцентом на управленческих командах, заботой о работниках, чувствительностью к требованиям заказчика-партнера.

В периоды преобразований особенно важен мониторинг корпоративной культуры, так как он помогает понять, получится ли внедрить тот или иной инструмент управления. Поэтому первоочередной задачей при проведении изменений на предприятии является исследование его корпоративной культуры. На основе мониторинга корпоративной культуры разрабатывается стратегия работы с персоналом (HR), так как она позволяет понять: каковы причины конфликтов и разногласий в организации; какие ценности разделяют сотрудники; каким изменениям следует уделить особое внимание и приоритет, в какую сторону развиваться.

Наиболее перспективным из методов исследования корпоративной культуры представляется метод OCAI, используемый в сочетании с методом интервьюирования. Этот метод позволяет достаточно просто проводить вторичные измерения корпоративной культуры, что дает возможность отслеживать динамику изменений и оперативно корректировать планы их проведения. Метод описывает организационную культуру с помощью сочетания типов организационных культур, что выражается графически в виде, так называемого, организационного профиля. Сумма пунктов по всем четырем осям этого профиля всегда равна 100 (рис. 1).

При изменении корпоративной культуры предприятия, связанной с формированием инновационных предприятий, необходимо иметь в виду, что организационная культура обладает рядом особенностей, отличающих ее от культуры коммерческих организаций и усложняющих процесс ее преобразования.

Наблюдается противоречие двух подходов к их деятельности: а) объективно диктуемого внешней средой конкурентно-иерархического подхода, используемого на уровне топ-менеджмента; б) исторически сложившегося и в течение длительного времени, оправдывавшего себя ценностно-ориентированного, автократического подхода, используемого на уровне подразделений. Топ-менеджеры предприятия, ориентированные на коммерческие цели, воспринимают его как организацию бизнеса с большими активами и бюджетом, в котором актуальным становятся жесткое планирование, контроль, постоянная адаптации к требованиям клиентов и рыночной среды.

Вообще, практика мониторинга корпоративной культуры показывает, что для многих компаний результаты обзоров корпоративной культуры оказываются неожиданными.

Как уже неоднократно отмечалось выше, преобразования, ориентированные на инновации, следует отнести к уровню стратегических изменений. Очень часто при стратегических преобразованиях новые, диктуемые средой, стратегические цели не соответствуют сложившейся организационной культуре. Если реализация стратегии, ориентированных на инновационные изменения, осуществляется властными директивными методами, то в рамках

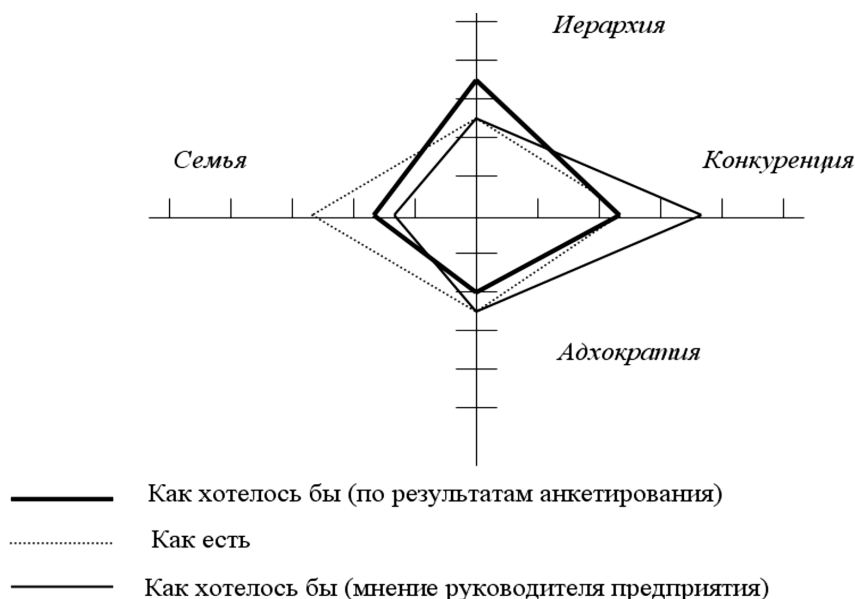


Рисунок 1. Пример организационного профиля по методу OCAI.

существующей организационной культуры возникает сильное сопротивление новациям, которое замедляет реализацию изменений, и даже может привести к кризису организации. При преобразовании корпоративной культуры, связанном с усилением монетарного подхода к деятельности, придется изменять многие базовые представления сотрудников. Кардинальные изменения базовых представлений сотрудников требуют специального изучения корпоративной культуры и длительной, специально спланированной деятельности по проведению изменений.

Помимо исследования и мониторинга организационной культуры, одной из главных задач HR-службы организации является формирование организационной культуры.

Формируя солидарность и поддерживая самоотверженность в служении интересам компании, многие организации вырабатывают миссию, внутреннюю идеологию, собственный "моральный кодекс", и это позволяет работникам упрочить свою корпоративную идентификацию, повысить групповой статус. Разрабатываются и внедряются системы стимулирования не только духовной, но и материальной солидарности.

Таким образом, важнейшим условием достижения высокого уровня конкурентоспособности организации выступает наличие квалифицированного персонала и потенциала его развития и совершенствования, так как именно квалификация персонала в наибольшей степени определяет другие факторы качества бизнес-процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Паникарова С. В., Власов М. В. Управление знаниями и интеллектуальным капиталом /С.В. Паникарова, М.В. Власов; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т.-Екатеринбург: изд-во урал. ун-та, 2015.–140 с.
2. Николаев А.В. Роль высших учебных заведений в воспроизводстве человеческого капитала. Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2009. № 18. С. 95–105.
3. Пушных В.А. Роль корпоративной культуры в управлении изменениями организации // Инженерное образование. – 2004. №2. С. 35.
4. Платко А.Ю., Дворцова О.В., Наянов Е.А. Комплексный подход к формированию системы управления устойчивого развития при переходе к постиндустриальному обществу. Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2011. № 1. С. 257–262.
5. Крекова М.М., Златин П.А. Регулирование развития человеческих ресурсов с позиций различных теорий управления. Экономические системы. 2013. № 1. С. 25–28.
6. Алексеева С.Г., Рубцов Д.В. Социальная эффективность государственного и муниципального управления. – Системные технологии. – 2018. – № 26. – С. 16–19.
7. А.В. Устюжанин, Е.А. Королева, В.И. Баженов. Показатели стоимости жизненного цикла для экономического обоснования проектов строительства воздухоудельных станций. – Системные технологии. – 2018. – № 27. – С. 5–13.
8. Логинов Л.А., Груненок А.Д. Мотивация труда государственных и муниципальных служащих. – Системные технологии. – 2018. – № 26. – С. 57–60.

ФАКТОРЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

THE FACTORS OF ORGANIZING EFFECTIVE DEVELOPMENT OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

L. Krasil'nikova

Annotation

The article considers some aspects of state agrarian policy implementation in contemporary competitive environment. State regulation methods of reproduction relations in the agro-industrial complex are singled out. The factors of organizing the agro-industrial complex effective development have been studied and their impact on sustainability of agrarian sector has been assessed. The obtained results can be using in improving management arrangements at Federal and a regional level.

Keywords: agro-industrial complex, agrarian policy, state regulation, organizing agricultural activities.

Красильникова Людмила Егоровна

К.э.н., доцент,

ФГБОУ ВО "Пермский государственный аграрно-технологический университет им. академика Д.Н. Прянишникова"

Аннотация

В статье рассматриваются отдельные аспекты реализации государственной аграрной политики в современных конкурентных условиях. Выделены методы государственного регулирования воспроизводственных отношений в агропромышленном комплексе (АПК). Исследованы факторы организации эффективного развития АПК и дана оценка их воздействий на устойчивость аграрного сектора экономики. Полученные результаты могут быть использованы при совершенствовании управленческих механизмов на федеральном и региональном уровне.

Ключевые слова:

Агропромышленный комплекс, аграрная политика, государственное регулирование, организация сельскохозяйственной деятельности.

Практика реализации аграрной политики в развитых государствах позволяет утверждать, что стабильность целеполагания и эволюционная преемственность институциональной среды обеспечиваются базовой организационной структурой, исполняющей по своему предназначению интегрирующую связь отраслевых и межотраслевых институтов и поддерживающей соответствующий тип воспроизводственных отношений на основе определенных обществом принципов.

Для одних стран такую роль выполняют рыночные инструменты, для других – системы перераспределения ресурсов, для иных – механизмы эквивалентного межотраслевого обмена между секторами экономики и общественными сегментами.

Исходя из этого – особенности организации сельскохозяйственной деятельности, факторы функционирования и взаимодействия субъектов хозяйствования обуславливают уровень и тенденции развития общественных отношений в аграрной экономике.

Например, в современной Российской Федерации применяются одновременно антагонистические по сути методы экономического регулирования движения ресурсных средств, распределения социальных благ и инфраструктурных условий жизнедеятельности населения сельских территорий.

К таким методам относятся:

- ◆ государственное регулирование межсекторального перераспределения валового национального продукта в виде бюджетных субвенций и траншей;
- ◆ прямое и несвязанное субсидирование агропроизводителей, в том числе на приобретение техники и технологий, ГСМ, исходных материалов и др., кроме того, лицензионные и кредитные преференции;
- ◆ непосредственные рыночные инструменты регулирования.

Самобытность воспроизводственных отношений в современном отечественном агропромышленном комплексе (АПК) предопределяет необходимость их исследования в комплементарной связи с естественными, техническими и общественными науками.

В основу исследования методологического базиса эффективного развития АПК может быть положен диалектический метод познания как совокупности изучений всех явлений воспроизводственной системы аграрной экономики в комплексе их внутриотраслевых и межотраслевых связей, образующих материальное единство, где поступательные и развивающие процессы находятся в зависимости не только друг от друга, но и переходят под воздействием различных факторов из количественных изменений в новое качество. В связи с этим методология исследования организации эффективного развития АПК

не должна ограничиваться изучением конкретных явлений и процессов, а предполагает рассмотрение их комплексной взаимодополняющей совокупности.

Данный подход применим как к организации сельскохозяйственного производства периода социалистического формата общественного устройства, так и к новым конкурентным условиям, при этом отдельное внимание должно уделяться изучению организации эффективного развития агропромышленного комплекса, а также специфики факторов и особенностей.

А.А. Анфиногентова отмечает [4, с.14]: современное исследование эффективного развития АПК основывается на системном стратегическом управлении внутриотраслевыми и межотраслевыми взаимодействиями, обосновании базовых параметров и поиске путей повышения эффективности задействования производственных и социальных ресурсов сельских территорий с учетом факторов внешнеэкономических условий.

Полностью разделяя такую позицию, считаем, что факторы конкурентной среды предопределяют особое значение применению ситуационного управленческого подхода. Такой подход универсален и позволяет оперативно реагировать на вновь возникающие проблемы, в том числе непредусмотренные или оставленные без должной оценки при выработке целей и задач развития. Кроме того, основывается на базовых принципах других подходов.

К числу общих принципов развития АПК Семин А.Н. относит [15, с.540]:

- ◆ повышение благосостояния сельского населения за счет снижения уровня безработицы, увеличение заработной платы и социальных выплат как необходимого условия платежеспособности спроса и доступности продуктов питания;
- ◆ государственное стимулирование развития перерабатывающих отраслей;
- ◆ оптимизация логистики сырья и готовой (конечной) продукции;
- ◆ контроль качества реализуемой сельскохозяйственной продукции;
- ◆ обеспечение необходимой рентабельности аграрных товаропроизводителей, обеспечивающей расширенное воспроизводство;
- ◆ госрегулирование цен в интересах потребителей;
- ◆ реализация мероприятий социальной поддержки малообеспеченных слоев сельского населения и другие.

Отмечая принципы организации эффективного развития АПК, следует особо выделить фактор Всемирной торговой организации (ВТО), действующей на положениях Марракешского соглашения о соблюдении странами-

участниками принципов режима наибольшего благоприятствования для экономик государств и достижения межнациональной гармонии обмена [2].

Теоретические исследования факторов развития показывают, что условия ВТО являются одним из самых серьезных вызовов для отечественного сельскохозяйственного производства. Присоединение России к ВТО на принятых условиях расценивается научным сообществом и аграриями-практиками как поражение страны во внешнеторговых международных отношениях. Существует мнение, что это связано с недостаточным квалификационным уровнем задействованных экспертов и консультантов [3, с.2; 10, с.89].

При этом, как отмечает О.И. Боткин, более 30% бюджетных средств на поддержку отрасли уходит в кредитные и страховые организации на возмещение части процентной ставки по займам и затрат на оплату страховой премии [5, с.224]. В результате данные структуры, наряду с лизинговыми компаниями, стали основными выгодополучателями господдержки АПК.

Безусловно, интеграция отечественного рынка в глобальное пространство, наряду с негативными тенденциями, создает определенные благоприятные предпосылки для привлечения инвестиций, усиливает конкурентные процессы, что в конечном итоге стимулирует российский аграрный сектор на интенсификацию производства, его модернизацию и технологическое переоснащение.

В то же время, скоропалительная трансформация советской плановой модели производства, отказ от ведения коллективного хозяйствования и практическое отстранение государственных институтов от регулирующих функций привели к беспрецедентному выбытию из оборота сельскохозяйственных земель и деградации материально-технической базы. В противоречии общественных и частных интересов сформировалась деструктивная ситуация, не позволяющая до настоящего момента сформировать эффективную институциональную среду [7, с.45]. Дисбалансированность современного АПК является фактором, усугубляющим неустойчивость всей общественно-экономической системы.

Отечественная практика и опыт реализации аграрной политики в развитых государствах позволяют выделить значительное количество различных факторов прямого и косвенного воздействия, влияющих на эффективность развития АПК, в том числе во внешней и внутренней среде, связанных со спецификой и особенностями аграрного производства, а также теневых факторов [12, с.83].

Эффективное ведение агродеятельности напрямую зависит от рационального размещения производства,

Таблица 1.

Факторы организации эффективного развития АПК России.

Благоприятные факторы	Неблагоприятные факторы
Территориальная дифференциация и разнообразие имеющихся природно-климатических условий для наращивания агропроизводства на принципах продовольственной безопасности, импортозамещения и устойчивого развития	Высокий удельный вес стоимости электроэнергии, материально-технических ресурсов, ГСМ в общих затратах отечественных аграрных товаропроизводителей в сравнении с развитыми и развивающимися странами
Совокупность имеющихся организационно-экономических и институциональных предпосылок эффективного развития АПК	Дефицит кадров, уровень квалификации которых соответствует современным технологиям
Инновационная открытость и восприимчивость АПК, наличие кредитно-финансовой и лизинговой инфраструктуры, формирование аграрных кластеров, технопарков и бизнес-инкубаторов	Отсталый материально-технический и технологический уровень производства и инфраструктурного обслуживания агропредприятий, крестьянско-фермерских хозяйств и хозяйств населения
Программирование мероприятий государственной политики устойчивого развития сельских территорий, муниципальных образований и поселений, мер поддержки товаропроизводителей [1]	Расслоение аграрных производителей, обусловленное разным уровнем доходности в силу различных обстоятельств. Продолжающаяся тенденция банкротства и ликвидации агропредприятий и организаций
Интеграция в глобальный мировой рынок продовольствия, членство в ВТО, ЕАЭС, БРИКС. Снижение таможенных издержек	Нарастающий разрыв между доходами и обеспеченностью социальными благами и услугами сельского и городского населения
Потенциальный спрос на внешних рынках сбыта на конкурентоспособные виды российского сельскохозяйственного сырья и продовольствия	Неразвитая инфраструктура аграрного рынка, возрастающий монополизм крупных торговых сетей и поставщиков, засилье импорта и усиление конкуренции

позволяющего оптимально использовать и развивать естественные конкурентные преимущества региональных систем, а также за счет снижения затрат и трансакционных издержек [6, с.3].

Нельзя не согласиться – в рыночных условиях выбор сферы хозяйственной деятельности и ее реализацию осуществляет непосредственный производитель (собственник), а государственные институты лишь в той или иной степени стимулируют этот процесс [13, с.276; 16]. То есть государство может регулировать расширенное воспроизводство в процессах выпуска тех видов продукции в регионах, где имеются наиболее оптимальные условия. Безусловно, практика бюджетного софинансирования закладывает различные возможности для территорий. Отсюда возрастающее значение учета аспектов конкретной институциональной среды, а также воздействий других организационных факторов адаптации к конкурентным условиям [8, с.15; 9, с.57].

В этой связи вызывают интерес предложенные авторами подходы [13, с.285; 14, с.24], в том числе по обоснованию ставки несвязанной поддержки на 1 гектар обрабатываемых земель, дифференциации инвестиций в зависимости от объема валовой продукции, сопоставлению динамики бюджетных субсидий с темпами инфляции и износа фондов, а также других возможных факторов.

Анализ совокупности факторов организации эффективного развития АПК позволяет их систематизировать (табл. 1).

За основу систематизации факторов взята их причинно-следственная конфигурация с принципами организации эффективного развития АПК. Это расширяет инструментальные возможности при дальнейшем построении соответствующих управленческих механизмов и их совершенствовании.

ЛИТЕРАТУРА

1. О развитии сельского хозяйства: Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ.
2. О ратификации Протокола от 16.12.2011 "О присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 года" : Федеральный закон от 21.07.2012 № 126-ФЗ.
3. Алтухов А.И. Проблемы устойчивого развития сельского хозяйства России на период до 2020 г. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2013. № 5. С. 1–3.

4. Анфиногентов А.А. Фундаментальные исследования социально-экономических проблем развития агропродовольственного комплекса России: опыт, современное состояние, ближайшее будущее // Островские чтения. 2015. № 1. С. 13–15.
5. Боткин О.И., Сутыгина А.И., Сутыгин П.Ф., Дрокин В.В. Приоритеты государственной поддержки сельского хозяйства региона в условиях ВТО // Проблемы региональной экономики (г. Ижевск). 2013. № 3–4. С. 222–232.
6. Давыдкина О.А. Ресурсный потенциал как фактор повышения конкурентоспособности аграрного производства региона // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 11–1. С. 201–204.
7. Красильникова Л.Е., Пыткин А.Н. Основные факторы развития агропромышленного комплекса // Ars Administrandi. 2014. № 4. С. 42–47.
8. Малыш М.Н., Ткаченко В.А. Развитие организационных форм хозяйствования в агропромышленном комплексе России // Сборник научных трудов Отделения сельскохозяйственных наук Петровской академии наук и искусств. С.–Петербург, 2014. С. 14–16.
9. Можаяв Е.Е., Можаяв А.Е. Факторный анализ эффективности молочного скотоводства Костромской области // Главный зоотехник. 2014. № 11. С. 54–58.
10. Пыткин А.Н., Баландин Д.А. Характерные особенности развития регионального агропрома в условиях ВТО // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2014. № 2. С. 87–97.
11. Пыткин А.Н., Черникова С.А. Особенности реструктуризации предприятий агропромышленного комплекса в инновационные интеграционные формирования. Пермь: ПИЭФ, 2013. 184 с.
12. Светлаков А.Г., Ширинкина Н.И. Особенности возникновения теневых явлений в современных условиях функционирования АПК региона // Аграрный вестник Урала. 2013. № 5. С. 82–84.
13. Шепитько Р.С., Дугина Т.А., Немченко А.В., Лихолетов Е.А. Многофакторный вектор развития сельского хозяйства региона // Экономика региона. 2015. № 4. С. 275–288.
14. Трясцин М.М. Теоретико-методологические вопросы стратегии развития агропромышленного комплекса в рыночных условиях. Пермь: ПГСХА, 2007. 112 с.
15. Экономическая безопасность России: уроки кризиса и перспективы роста / под ред. В.А. Черешнева, А.И. Татаркина, М.В. Федорова. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2012. Т. 1. 1312 с.
16. Yom Din G., Gilad S., Zugman Z. A model for estimating how variability of biological parameters affects economic factors in an integrated turkey farm // Computers and Electronics in Agriculture. 2011. Vol. 75, Issue 1. Pp. 100–106.

© Л.Е. Красильникова, (pfie@list.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЯДЕРНОЙ МЕДИЦИНЫ

Кумар Аджай

Национальный Исследовательский
Ядерный Университет "МИФИ"

Киреев Василий Сергеевич

К.т.н., доцент,

Национальный Исследовательский
Ядерный Университет "МИФИ"

THE EXPERT EVALUATION OF THE FUTURE DEVELOPMENT OF RUSSIAN NUCLEAR MEDICINE MARKET

A. Kumar

V. Kireev

Annotation

In modern conditions of growing global competition, crisis phenomena in the global financial and political sphere, the creation of the development of innovative industries in Russia, new competitive technologies is a key issue. One of the actual directions of innovative activity of the Russian enterprises is the market of civil nuclear technologies. This work is devoted to the expert evaluation of the prospects of the Russian nuclear medicine market. The analysis of the materials of the structured interview with experts revealed the main drivers, problems, barriers and market trends. On the basis of a qualitative study of the market development prospects, the formation and comparison of scenarios for the development of the Russian nuclear medicine market were made. The method used in the study is based on the review of secondary sources on this topic carried out earlier by the authors. The article presents the data of static processing of expert opinions, describes the scenarios of the market under study, as well as their interpretation. In addition, the directions of the use of the results obtained by the authors are determined.

Keywords: nuclear medicine, nuclear industry, expert evaluation, market analysis, industrial economics, innovative medicine.

Аннотация

В современных условиях роста глобальной конкуренции, кризисных явлений в мировой финансовой и политической сфере, создание развитых в России инновационных производств, новых конкурентоспособных технологий является ключевым вопросом. Одним из актуальных направлений инновационной деятельности российских предприятий является рынок гражданских ядерных технологий. Данная работа посвящена экспертной оценке перспектив развития российского рынка ядерной медицины. В результате анализа материалов структурированного интервью с экспертами были выявлены основные драйверы, проблемы, барьеры и тенденции рынка. На основе качественного исследования перспектив развития рынка было произведено формирование и сравнение сценариев развития рынка российской ядерной медицины. Использованная в исследовании методика опирается на проведенный ранее авторами обзор вторичных источников по данной тематике. В статье приведены данные статической обработки экспертных мнений, описаны сценарии развития изучаемого рынка, а также их интерпретация. Кроме того, в работе определены направления использования полученных авторами результатов.

Ключевые слова:

Ядерная медицина, атомная отрасль, экспертная оценка, анализ рынка, отраслевая экономика, инновационная медицина.

Введение

В настоящее время российская ядерная медицина представляет собой перспективный рынок с потенциально высокими темпами роста и существенным вкладом в развитие российской экономики. Ядерная медицина – раздел клинической медицины, который занимается применением радионуклидных фармацевтических препаратов в диагностике и лечении онкологических и кардиологических заболеваний [1]. Вопреки высокому уровню развития атомной отрасли в России, прослеживается низкий уровень распространенности услуг ядерной медицины. Исследователи и эксперты рынка отмечают недостаточный уровень обеспеченности технологиями ПЭТ (позитронно-эмиссионная томография) и ОФЭКТ (однофотонная эмиссионная компьютерная томография), а также радионуклидной терапией [2–6]. Результатом это-

го является низкая доступность ядерной медицины для населения.

ГК "Росатом" играет большую роль в развитии рынка как ключевой игрок в российской атомной отрасли. К 2030 году Росатом планирует занять около 12% мирового рынка ядерной медицины, объем которого вырастет до \$43 млрд [7]. Несмотря на это, есть некоторая неопределенность относительно направлений будущего развития рынка. Данное исследование направлено на устранение данной неопределенности с помощью проведения сценарного анализа развития российского рынка ядерной медицины на основе оценки динамики различных аспектов рынка, полученных в ходе проведенного экспертного опроса. Опрос представлял собой проведение индивидуальных очных интервью с экспертами рынка с использованием формализованной анкеты, включающей в

себя открытые и закрытые вопросы о различных аспектах будущего развития рынка. В ходе опроса эксперты также оценивали по 9-балльной шкале уровень развития различных составляющих рынка в текущих условиях и через 5 лет. Это позволило провести сравнительный сценарный анализ согласно представлениям экспертов о динамике будущих изменений на рынке. Таким образом, крайне важной задачей является анализ перспектив развития состояния рынка в долгосрочной перспективе.

Сценарный анализ представляет собой аналитическое сравнение ряда сформированных в процессе исследования сценариев. Сценарий представляет собой вероятностное описание возможного варианта развития определенного явления или процесса [8]. По существу, метод сценариев представляет собой конкретным образом организованную итеративную исследовательскую процедуру построения сценариев вероятного развития прогнозируемой бизнес-системы [9]. Формирование сценариев и сценарный анализ также тесно связано со стратегическим планированием – на их основе возможно принятие определенных решений и построение системы мероприятий относительно развития рассматриваемой бизнес-системы [9, 10]. В данном исследовании сценарный анализ производился в отношении развития различных аспектов российского рынка ядерной медицины на основании балльных прогнозных оценок экспертов, в результате чего становится возможным сделать вывод об определенной динамике конкретных составляющих рынка.

Цель данного исследования заключается в определении текущих условий и перспектив развития рынка ядерной медицины с помощью экспертного метода. Результаты данного исследования могут быть использованы при создании прогноза развития ядерной медицины в будущем. Новизна данного исследования заключается в исследовании современного состояния рынка российской ядерной медицины с помощью экспертного метода, а также в сочетании применения качественных и количественных данных. Значимость данного исследования заключается в получении качественной оценки состояния рынка, которая может быть в дальнейшем использована в анализе рынка и при построении прогноза.

Методика исследования

В исследовании применяется метод экспертных оценок. Экспертная оценка данной модели была проведена с помощью очных индивидуальных встреч с экспертами рынка российской ядерной медицины. В результате этапа экспертной оценки было опрошено 6 экспертов.

Процедура оценки являлась формализованной с помощью создания анкеты с перечнем стандартизированных вопросов. Анкета состоит из инструкции и четырех блоков, включающих в себя 11 вопросов. На рис. 1 представлена схема блоков формализованной анкеты для экспертной оценки.

Первый блок представляет собой 3 обязательных открытых вопросов, направленных на оценку драйверов, барьеров и проблем рынка, а также трендов. Второй блок представляет собой оценку текущего состояния рынка и состояния рынка через 5 лет с помощью оценки определенных изначально заданных факторов развития рынка по 9-балльной шкале (от 1 до 9 баллов, где 1 – очень низкий уровень развития фактора; 9 – очень высокий уровень развития фактора). Факторы были получены в ходе анализа вторичной информации из различных источников литературы (аналитических статей, отчетов, государственных программ, информационных порталов). На основе результатов второго блока можно было проследить динамику развития различных аспектов рынка по мнению экспертов. Третий блок включает в себя пять открытых вопросов, помогающих узнать общую индивидуальную информацию об эксперте и получить контакты других возможных экспертов. Четвертый блок представляет собой возможность дачи обратной связи по исследованию.

Результаты исследования

Результатом применения экспертного метода являются качественные оценки характера развития различных аспектов рынка, а также количественные оценки уровня развития различных факторов рынка и их динамика. На основе второго блока с оценкой факторов рын-

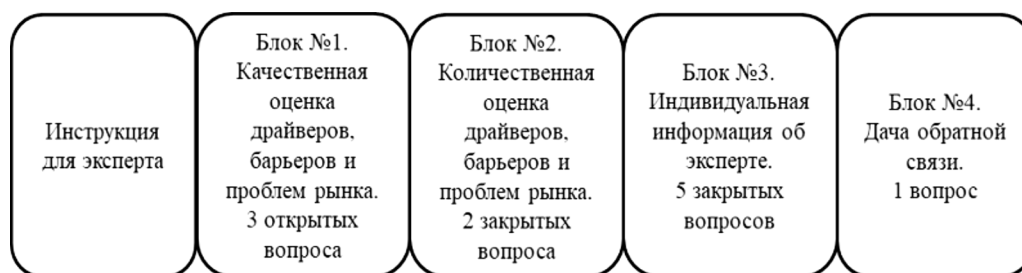


Рисунок 1. Схема блоков формализованной анкеты для экспертной оценки.

ка возможно проследить динамику развития рынка по мнению экспертов.

Полученные от экспертов значения усреднены для получения объективной и согласованной оценки, основанной на множественных экспертных оценках. Также были посчитаны стандартные отклонения от среднего для значений каждого фактора. Стандартные отклонения вычислялись на основании выборочной дисперсии с применением следующей формулы:

$$S = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \quad (1)$$

где S – стандартное отклонение, x_i – i -й элемент выборки, n – объем выборки, \bar{x} – среднее арифметическое выборки.

Стандартные отклонения по факторам варьировались в диапазоне от 0.47 до 2.57, тогда как среднее стандартное отклонение для всех факторов составило 1.6.

Учитывая то, что использовалась 9-балльная шкала оценок значений факторов, данные результаты свиде-

тельствуют о том, что оценки экспертов были согласованы между собой. Не возникало полярных значений, радикальных расхождений в оценках экспертов одних и тех же факторов, либо эти расхождения были очень редкими. Оценки экспертов являются согласованными.

На рис. 2 можно увидеть графические описания распределения оценочных значений экспертов в виде графика "Ящик с усами" для всех 25 оцениваемых факторов. Подавляющее большинство значений находилось между 1 и 3 квартилями (25% и 75% соответственно). Выходящие за пределы установленных диапазонов оценочные значения не учитывались в дальнейших расчетах.

Экспертами было выделено 4 драйвера рынка (факторы, развитые до высокого уровня и позитивно влияющие на рынок в настоящее время), 13 проблемных компонентов или барьеров рынка (плохо развитые факторы, негативно влияющие на рынок) и 8 факторов нейтрального уровня. Точные оценки текущего состояния различных компонентов рынка указаны в табл. 1.

Таблица 1.

Оценка текущего состояния рынка российской ядерной медицины.

Драйверы рынка					
№	Фактор	Оценка	№	Фактор	Оценка
1	Уровень развития производства медицинских изотопов		3	Высокий уровень и большая роль ядерной медицины за рубежом	
2	Уровень потребности в ядерных медицинских технологиях		4	Степень стратегической значимости отрасли для государства	
Барьеры рынка					
1	Завершенность создания полноценного производственного комплекса		8	Низкая доступность радионуклидных исследований населению	
2	Импортозамещение		9	Завершенность создания и развития отделения Rusatom Healthcare	
3	Доля устаревшего оборудования		10	Скорость реализации деятельности проекта "Национальная технологическая инициатива", подразделение HealthNet	
4	Степень нехватки кадров		11	Количество вузов, кафедр	
5	Недостаточность нормативно-правовой базы		12	Количество НИОКР	
6	Высокая стоимость радионуклидных исследований		13	Количество бюджетных мест в вузах	
7	Низкие реальные доходы населения				
Нейтральные факторы					
1	Направленность стратегии Росатома на развитие рынка		5	Некомпетентность компаний	
2	Поддержка государства		6	Политический кризис	
3	Недостаточность номенклатуры радиофармпрепаратов		7	Экономический кризис	
4	Чрезмерность степени регулирования отрасли государством		8	Снижение стоимости нефти	

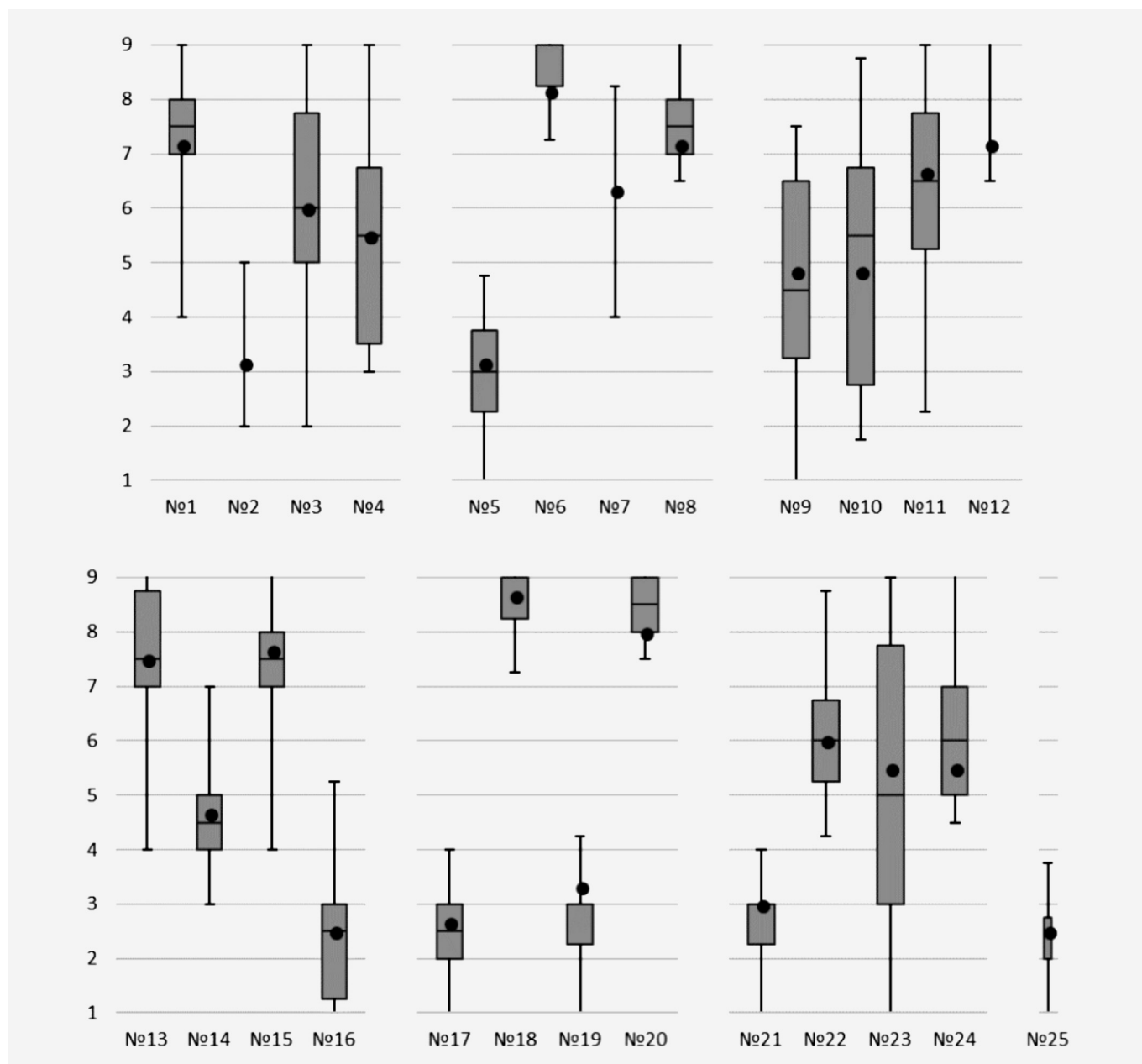


Рисунок 2. Оценочные значения от экспертов в виде графиков "Ящик с усами".

В результате проведения экспертных оценок с помощью анкеты были получены оценки различных факторов рынка в настоящее время и через 5 лет с учетом ожиданий экспертов об изменениях на рынке. Таким образом, возможно составление двух сценариев на основе полученных рядов оценок факторов. Сценарий "Саморазвитие" заключается в предположении, что рынок никак не изменится и экспертные оценки текущего рынка будут также применимы к рынку через 5 лет. Сценарий "Ожидания экспертов" отражает оценки экспертов рынка через 5 лет.

При сравнении сценариев "Саморазвитие" и "Ожидания экспертов" (рис. 3) можно увидеть, какие факторы

должны измениться в ближайшие несколько лет и какого характера будет данное изменение согласно мнениям экспертов. Большинство факторов развития рынка не изменятся и останутся на том же уровне, что и сейчас. Однако среди тех факторов, что согласно оценкам экспертов должны измениться, выделяются следующие факторы с позитивной динамикой ожидаемых изменений: "Поддержка государства", "Импортозамещение", "Переориентация Росатома на неэнергетические рынки", "Степень нехватки кадров", "Недостаточность нормативно-правовой базы", "Высокая стоимость радионуклидных обследований", "Низкие доходы населения", "Некомпетентность компаний", "Количество НИОКР", "Ко-

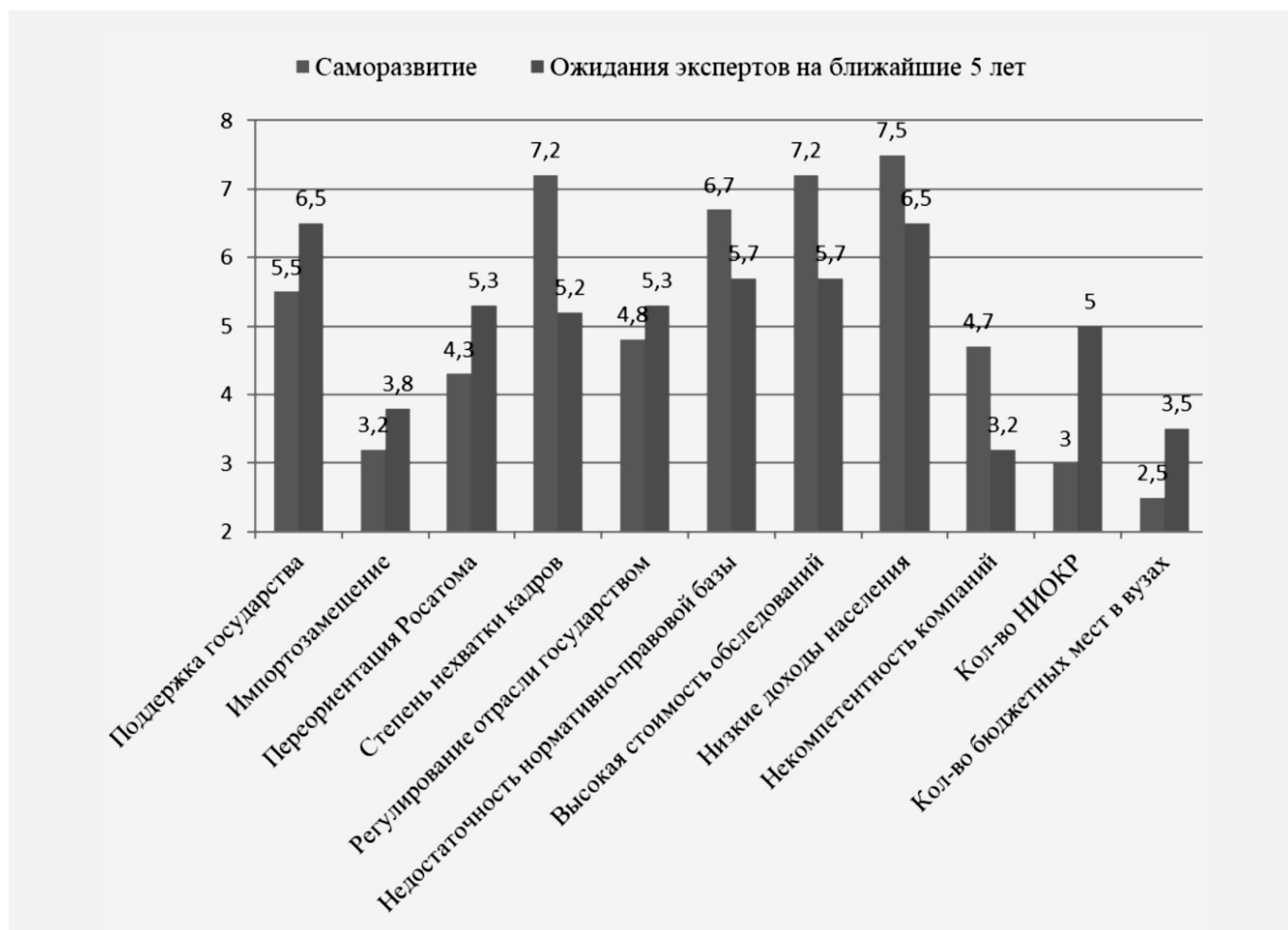


Рисунок 3. Сравнение сценариев "Саморазвитие" и "Ожидания экспертов" относительно развития рынка российской ядерной медицины.

личество бюджетных мест в вузах". Единственным фактором с негативной динамикой изменения оказался фактор "Чрезмерная степень регулирования отрасли государством".

В результате проведенного исследования с использованием экспертного метода были разработаны два сценария развития российского рынка ядерной медицины, представляющие собой оценки различных факторов развития рынка. Сценарий "Саморазвитие" представляет собой оценку текущей ситуации рынка, тогда как сценарий "Ожидания экспертов" представляет собой оценку будущего развития рынка.

Сравнение двух сценариев позволило сделать вывод о скорее позитивном видении будущего развития рынка экспертами, так как в оценке 10 факторов были значимые различия, отражающие позитивную динамику развития факторов, тогда как лишь один фактор обладал негативной динамикой развития (фактор "Чрезмерное регулирование отрасли государством").

Данное исследование с помощью применения экспертного метода показало, что изучаемый рынок имеет больше негативно влияющих на его развитие факторов (барьеров), чем позитивно влияющих (драйверов). В результате сравнения сформированных на основе экспертной оценки сценариев развития рынка "Саморазвитие" и "Ожидания экспертов" стало известно, что согласно оценкам экспертов некоторые аспекты рынка будут претерпевать позитивные перемены, хотя большинство факторов развития рынка останутся без изменений.

Российский рынок ядерной медицины не развит пропорционально всей российской атомной отрасли. Население РФ плохо обеспечено технологиями ядерной медицины. С другой стороны, рынок обладает потенциалом экономического роста и развития. Поэтому важно и в дальнейшем исследовать перспективы развития рынка, исследовать динамику изменения условий рынка с оценкой реальных количественных показателей рынка, а также на основе сценариев программы стратегического развития рынка.

Заключение

В результате проведенного исследования с использованием экспертного метода и сценарного анализа было выявлено, что эксперты оценивают будущее развитие рынка скорее позитивно, так как оценки некоторых аспектов рынка в рамках сценария "Ожидания экспертов" оказались выше, чем в сценарии "Саморазвитие", который соответствует текущей ситуации на рынке. В дальнейшем исследование может быть продолжено с исполь-

зованием более комплексных методов анализа рынка, прогнозирования, и стратегического планирования, например с применением Форсайт-исследования [11, 12]. Результаты данного исследования могут быть использованы представителями организаций, осуществляющих деятельность на данном рынке (например, ГК "Росатом"), либо для Правительства РФ в целях более глубокого анализа и прогнозирования рынка, а также в целях формирования дорожных карт и программ стратегического развития рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Zimmermann R. Nuclear Medicine: Radioactivity for Diagnosis and Therapy –EDP Sciences, 2007. – 173 p.
2. Дубинкин Д.О. О гармонизации требований радиационной безопасности для развития ядерной медицины в России. // Международная научно-практическая конференция "Актуальные вопросы радиационной гигиены". – Спб., 2014.
3. Ильина Н.А., Путилов А.В. Анализ становления, текущее состояние и перспективы развития основных участников мирового инновационного атомного рынка // "Инновации", № 9, 2012, с. 10–15
4. Путилов А.А., Воробьев А.Г., Гольдман Е.Л. Государственная инновационная политика: проблемы организационного оформления и методы оценки. // "Цветные металлы", 2009, №4, с. 18–27.
5. Кумар А., Киреев В. С. Обзор российского рынка ядерной медицины // Фундаментальные исследования. – 2018. – №. 2. – С. 134–138.
6. Субраманиан С. Пора России стать ядерно-медицинской державой! М., 2015.
7. Паспорт программы инновационного развития и технологической модернизации Госкорпорации "Росатом" на период до 2030 года (в гражданской части). М., 2016. 76 с.
8. Авраменко Е.П. Сценарный подход как инструмент оценки направлений реализации регионального экономического потенциала // Бизнес в законе. 2011. №1. С. 305–307.
9. Коростелева Е. М. Использование сценарного планирования как инструмента для формирования стратегии // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2009. №2–1. С. 12–19.
10. Саяпин В. О. О сценарном подходе к прогнозированию // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2010. – №. 10.
11. Основы форсайта. Учебник // В.П.Третьяк, В.Л.Калиничев, В.А.Козлов – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 176 с.
12. Фартушина А. С. Анализ методических принципов и подходов к прогнозированию конъюнктуры рынка // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2010. №1. С. 63–69.

© А. Кумар, В.С. Киреев, (ajimail@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА ТАЛАНТ-МЕНЕДЖМЕНТА

Курина Татьяна Николаевна

Соискатель,

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ"

FOREIGN PRACTICE OF MANAGEMENT OF TALENTS

T. Kurina

Annotation

Article is devoted to a research of foreign practice of management of talents. The author considered history of formation and the key principles of the concept of management of talents, degree of study of various aspects talent management in foreign literature is designated. Experience of the first foreign organization in implementation of the concept talent management is studied. Other foreign practices of successful application of a control system of talents are brought. The issue of the choice of tactics of a personnel pool and talent management in Russia and abroad is touched. The conclusion is drawn that demand for competent employees constantly grows, the experts capable to operate its big resources and capacities are required for the companies. Along with it, talented employees became less loyal to the organizations, they seek to do career and do not hold the concrete organization, passing from one company into another for the purpose of professional and personal self-realization. The called factors I can become a key incentive for the domestic private sector for expansion of a range of methods and instruments of deduction of the perspective, qualified and talented personnel.

Keywords: concept of management of talents, talent management, war for talents, a personnel pool, human resources.

Аннотация

Статья посвящена исследованию зарубежной практики управления талантами. Автором рассмотрена история становления и ключевые принципы концепции управления талантами, обозначена степень изученности различных аспектов талант-менеджмента в зарубежной литературе. Изучен опыт первой зарубежной организации в реализации концепции талант-менеджмента. Приведены иные зарубежные практики успешного применения системы управления талантами. Затронута проблема выбора тактик кадрового резерва и талант-менеджмента в России и за рубежом. Сделан вывод о том, что спрос на компетентных сотрудников постоянно растет, компаниям требуются специалисты, способные управлять ее большими ресурсами и мощностями. Одновременно с этим, талантливые сотрудники стали менее лояльными к организациям, они стремятся делать карьеру и не держатся за конкретную организацию, переходя из одной компании в другую с целью профессиональной и личной самореализации. Названные факторы могут стать ключевым стимулом для отечественного частного сектора для расширения спектра методов и инструментов удержания перспективного, квалифицированного и талантливого персонала.

Ключевые слова:

Концепция управления талантами, талант-менеджмент, война за таланты, кадровый резерв, человеческие ресурсы.

В связи с развитием глобализации, высокой динамикой трансформации рыночных требований и социальных предпочтения, все более растущей конкуренции, существующие системы управления человеческими ресурсами должны и вынуждены следовать этим тенденциям, постоянно находясь в поиске все более актуальных и результативных практик использования и применения персонала с максимальным эффектом для достижения ключевых целей и стратегических инициатив организации. Однако, в связи со все более проявляющимся кадрово-демографическим кризисом в развитых странах, недостаточно эффективной системой образования и подготовки высококвалифицированных сотрудников, а также проблематичностью профессионального самоопределения современной молодежи, фактор таланта становится императивом в мировом кадровом менеджменте.

Становление и развитие концепции управления талантами

Концепция талант-менеджмента берет свое начало в 90-х гг. XX в. Американский предприниматель Джек Уэлч утверждал, что "глупо не признавать различий в эффективности сотрудников", соответственно, нельзя вознаграждать эффективных людей также, как и неэффективных. Именно благодаря ему идея жесткой дифференциации сотрудников стала столь популярной. Коллектив консультантов компании McKinsey систематизировал ключевые идеи управления талантами в своей книге "Война за таланты". Авторы доказали, что менеджеры лидирующих компаний определяют важность талантливых сотрудников и делают акцент на необходимости учитывать данную категорию персонала в процессе управления человеческими ресурсами. В целом, их подход можно

описать тремя ключевыми тезисами: "разница между эффективными не эффективными людьми в современном бизнесе очень велика, "компания должна знать, кто из сотрудников демонстрирует выдающуюся эффективность, знать своих талантов" и "к талантам нужен особый подход: мы должны премировать, мотивировать и продвигать их не так как всех остальных, они должны иметь существенно большее вознаграждение и иметь больше карьерных возможностей, чем другие сотрудники" [9].

После выхода книги "Война за таланты", проблемой талант-менеджмента заинтересовалось западное научное сообщество: в работах И. Бьюркмана В. Ваймана, П. Ильса, Д. Коллингса, К. Меллахи, С. Морриса, Л. Мортон, И. Тарикью и др. изучен сам феномен управления талантами и разработан терминологический аппарат. А. Аштон, Дж. Бордо, П. Доулинг, П. Рамштад, П. Капелли, Х. Скуллон, П. Шулер, Д. Ульрих и пр. занимались практическими исследованиями в области управления талантами (подбор, отбор, оценка, обучение, удержание и пр.), изучая актуальные механизмы обеспечения предприятий талантливыми сотрудниками и поддержания их производительности. Влияние эффективности системы талант-менеджмента на результаты деятельности предприятия исследовали такие ученые как В. Гарроу, Х. Скуллон, У. Хирши, Р. Шулер. Интересны также работы В. Ваймана, Ф. Кика, А. Скуза, Е. Фрейзел и пр., которые изучали особенности проявления, организации и критериев эффективности, принятых в конкретных зарубежных компаниях механизмов управления талантливыми сотрудниками. Впоследствии исследовательский интерес к концепции пришел и в другие страны, в т.ч. и в Россию.

GeneralElectric: опыт практической реализации талант-менеджмента

Безусловно развивалась и практика применения концепции управления талантами. Так, пионером в реализации концепции талант-менеджмента стала корпорация GeneralElectric (далее – GE). Так, основанная еще в XX в. Томасом Эдисоном компания, сегодня представляет собой диверсифицированную корпорацию с присутствием в 160 странах мира [5]. Кроме того, GE стала брендом эффективного управления человеческими ресурсами, основанного на принципе меритократии, который применяется как в частных, так и государственных секторах. При этом, ключевым принципом нововведений Джека Уэлча, генерального директора организации с 1981 г. по 2001 г., являлась ориентация на ценности компании, как определяющему фактору при оценке потенциала работников.

В целом, практика управления талантами в GE базируется на концепте взращивания талантливых сотрудников. Так, в первую очередь, осуществляется поиск и выявление талантов из высших учебных заведений, а также среди профессионалов с опытом работы и тех, кто прора-

ботал некоторое время в ведущих консалтинговых компаниях. Чаще всего привлечение молодых талантов происходит во время ежегодных наборов (как в рамках ярмарок вакансий, так и посредством рекрутинга) в университетах. Иногда на различные должности среднего уровня компания набирает людей с рынка в рамках процедуры стандартного рекрутмента, в основном с помощью огромного количества резюме, поступающих в базу данных компании. В случае набора персонала с опытом работы, GE оценивает их с точки зрения соответствия ценностям организации.

Процесс оценки в GE называется "Сессия С", он включает формальную сессию, где обсуждаются цели компании, реализация корпоративных инициатив, стратегические планы замещения лидерских позиций, результаты оценки "360 градусов", оценки результатов и "продвигаемости" (promotability) подчиненных. Подобный метод позволяет разделить сотрудников предприятия на три группы: первая (лучшие, т.е. наиболее эффективные и обладающие наибольшим потенциалом) является "сырьем" для производства лидеров; вторая (ценные, работники с хорошими результатами работы и средним потенциалом развития) становится фундаментом системы GE, основным производящим ресурсом; третья (сотрудники с низкими результатами и потенциалом) – кандидаты на увольнение. За счет прозрачности и постоянной коммуникации, а также вовлечению HR-профессионалов каждый сотрудник видит, как его вклад содействует продвижению предприятия к намеченным целям, а также понимает траекторию своего карьерного развития.

Развитие талантливых сотрудников представляет собой совокупность обучения, ротации и менторинга (наставничество). Обучение в GE представляет собой непрерывный процесс, который начинается с адаптации новых сотрудников и их знакомства с ценностями и системой работы предприятия. Кроме того, сотрудники обучаются профессиональным навыкам, в зависимости от функции получают необходимые специальные знания. Вторым уровнем обучения являются лидерские программы для линейных менеджеров и сотрудников, находящихся в середине карьеры или недавно нанятых. Они длятся от 2 до 5 лет и также включают теоретические и практические модули. Для участия в программе требуется соответствующий уровень образования, опыта и успешное прохождение внутренних программ первого уровня. Для работы на высших менеджерских позициях существует программа подготовки в Кротонвилле, – прохождение таких программ необходимое требование для продвижения по карьерной лестнице в компании [11].

Что касается ротации, то каждый их сотрудников имеет возможность продемонстрировать компетенции, необходимые для занятия позиций высшего уровня. Перемещение наиболее талантливых сотрудников на слож-

ные, проблемные участки, назначение на роли, выходящие за рамки их компетенций, рассматриваются как стратегические ставки на этих людей, которые реализуются делаются даже при риске существенных финансовых и операционных потерь в случае неудач. Таким образом, ротация используется в организации в качестве инструмента обучения, у многих сотрудников может быть несколько наставников, оказывающих на них большое влияние в области как карьерного, так и личного развития [8].

Безусловно, особая роль принадлежит система мотивации и стимулирования: вознаграждение основано на комбинации навыков и вклада сотрудника в успех компании и ее подразделений. Базовая компенсация основана на системе грейдов, бонусы и опционные программы определяются по результатам сессии.

В целом, можно сказать, что талант-менеджмент, применяемый в GE, стал символом эффективного управления человеческими ресурсами, а также брендом по "производству" талантливых сотрудников". Ориентация на ценности предприятия – это ключевой фактор в эффективном кадровом менеджменте в целом, и в талант-менеджменте, в частности.

Актуальные модели управления талантами в зарубежных компаниях

Одним из крупнейших исследователей в области практического талант-менеджмента является Джон Салливан (преподаватель менеджмента в университете Сан-Франциско), который, основываясь на своем многолетнем опыте, выделил 15 крупнейших зарубежных корпораций, наиболее успешно использующих систему управления талантами, разделив их на две группы: дерзкие новаторы и фундаментальные компании [6].

В первую группу были отнесены такие компании-бренды, как:

- ◆ Google, – здесь применяются смелые и инновационные подходы ко всем аспектам талант-менеджмента. Невзирая на высокий уровень рассосредоточенности, которая характерна для этой компании, из 23 тыс. сотрудников, ей удается преуспевать в координации совместной деятельности;
- ◆ Microsoft разрабатывает инновационные подходы к управлению талантами. Для компании характерно принятие решений на основе данных группы аналитиков, которые осуществляют постоянный мониторинг вовлеченности самых производительных сотрудников в процессы деятельности предприятия;
- ◆ Zappos использует такой интересный инструмент, как оплата за уход по собственному желанию людей, нанятых ошибочно, что ярко демонстрирует понимание ценности талантливых сотрудников;

- ◆ Apple отдает предпочтение "резвым" талантам, т.е. в корпоративной культуре Apple есть представление о том, что после успешного выполнения одного задания, сотрудник немедленно приступает к выполнению другого, отличного от предыдущего. Так актуализируется принцип *lean-management*, – сотрудник должен быть настолько квалифицирован и талантлив, чтобы работать быстро и эффективно, ошибки в подобных корпорациях – весьма затратная статья расходов [2];

- ◆ Sodexo постоянно совершенствуется и модернизирует подходы к управлению талантами, за счет чего бизнес в сфере организации корпоративного питания и комплексной эксплуатации недвижимости растет и развивается;

- ◆ DaVita разрабатывает инструменты управления талантами с ориентацией на медицинскую отрасль;

- ◆ Facebook занимается разработкой бренда работодателя чтобы обойти в построении эффективной политики талант-менеджмента своего конкурента – Google;

- ◆ Starbucks также актуализирует тактику бренда работодателя; служба управления талантами постоянно находится в поисках инновационных подходов в реализации талант-менеджмента и предоставляет своим сотрудникам безграничные возможности обучения и развития;

- ◆ Infosys рекрутирует студентов американских вузов в ряды своих сотрудников; ее практики талант-менеджмента отмечены наградами.

Во вторую группу предприятий Салливан отнес всего пять корпораций, в т.ч. и GE:

- ◆ PepsiCo Inc., которой удалось "воспитать" наибольшее количество руководителей в талант-менеджменте. Предприятие также превосходит другие корпорации в глобальном управлении талантами, этническом и социокультурном многообразии и подготовке руководящих кадров;

- ◆ Johnson & Johnson, которая имеет заслуженную репутацию по подготовке руководителей служб управления талантами, занимающие впоследствии руководящие посты в крупнейших компаниях мира;

- ◆ Southwest Airlines, которая является новатором во всех аспектах талант-менеджмента, основы которого зародились еще до "Войны за таланты". Инновационные подходы предприятия к найму, тимбилдингу и повышению вовлеченности персонала по сей день принимаются в практику других крупных организаций;

- ◆ IBM, продолжающая развиваться направление талант-менеджмента в т.ч. в отношении дистанционных сотрудников. Системы внутреннего перемещения и подготовки руководящих кадров являются в этой корпорации одними из лучших в мире.

Эти и другие примеры доказывают неоспоримую эффективность, результативность, целесообразность и перспективность применения талант-менеджмента.

**Кадровый резерв или талант-менеджмент:
проблема выбора организаций**

В целом, рассмотренный нами зарубежный опыт управления талантами может и должен быть принят во внимание российскими компаниями. Однако, важно принимать во внимание, что, как и любая система управления, кадровый менеджмент и его элементы подвержены ряду рисков. Так, аналитики компании McKinsey & Company разделили персонал предприятия на три категории: на наиболее перспективные (10–20%), работники со стабильным результатом (60–70%) и неэффективные сотрудники (10–20%). Ключевые риски предприятия состоят в том, что организация может остановиться на создании кадрового резерва или рекрутинге (как в Infosys), и, при этом, не создать полноценную систему управления талантами. Иными словами, недостаточно просто следовать алгоритму талант-менеджмента, для каждого "перспективного" сотрудника необходимо создать прозрачные условия развития и процветания, без чего "талант" может погаснуть или другие организации смогут переманить талантливого работника. Такую тактику выбрала легендарная GE в 2015 г.; корпорация создала обособленное подразделение для разработки ПО (GEDigital), отделив его от своего основного бизнеса (производства реактивных двигателей, медицинского диагностического оборудования и т.п.). Основной тактикой генерального директора предприятия Дж. Иммельта стало переманивание талантов из Apple и CiscoSystems. В презентации для инвесторов летом 2016 г. GE пообещала придерживаться высоких стандартов в поиске талантливых сотрудников и принимать программистов не только из названных крупных компаний, но и развивающихся, например, Google и Facebook, где по мнению генерального ди-

ректора онлайн сервиса Hired М. Пателя, самые способные молодые программисты [10].

Создание кадрового резерва считается одним из ключевых и, одновременно с этим, наиболее рискованных аспектов управления персоналом. Так, высокий потенциал и навыки, благодаря которым специалист попал в кадровый резерв организации могут утратить свою актуальность через определенный промежуток времени.

Если специалистов держат в запасе, то организация рискует в самый ответственный момент получить от перспективных специалистов из резерва отнюдь не ожидаемые руководителем результаты. По данным исследований "ЭКОПСИ Консалтинг", в большинстве российских компаний (64%) руководители предпочитают применять именно тактику кадрового резерва; главный недостаток данного подхода – компания оценивает отнюдь не всех сотрудников. Организации определяют кандидатов в резерв, ориентируясь на возраст, затем на образование, а затем на результаты работы. В итоге, оценочные процедуры проходят не более 30% сотрудников, а талантами, навыками и способностями остальных 70% никто не интересуется. Так, потенциал сотрудников, которые входят в кадровый резерв в нашей стране практически не оценивается (18% организаций и лишь в отношении менеджеров высшего звена, тогда как за рубежом – это более 80% компаний). Кроме того, российские компании не задумываются о карьере сотрудников: только 36% компаний permanently планируют карьеру менеджеров среднего и высшего звена, тогда как за рубежом – это 80% [7].

Таким образом, качественный талант-менеджмент отличается от технологии кадрового резерва следующим:

Таблица

Кадровый резерв или управление талантами:
сравнительный анализ при различных типах действий[1].

Тип действия	Кадровый резерв	Управление талантами
при взаимодействии с внешней средой	применим в компаниях-монополистах, где реально спрогнозировать карьеру сотрудников на долгосрочный период	в организациях, которые вынуждены быстро реагировать на изменения рынка, внедрять инновационные технологии и продукты, где персонал обладает высоко конкурентными характеристиками для рынка
при взаимодействии с внутренней средой	на рост и развитие влияет кадровый отдел, силы специалистов направлены на достижение успеха в карьерных стратегиях на определенной должности	персонал может проходить вертикальные и горизонтальные ротации, обладает востребованными навыками, может получить продвижение от любого менеджера предприятия
оценка профессиональных навыков и талантов	проводится по плану в конкретный период; показателем эффективности выступает процент занятых вакансий внутренними специалистами	проходит регулярно и предоставляет сотрудникам обратную связь; критерием эффективности является достижение результата и лидерские качества

Таким образом, видно, что талант-менеджмент – это тенденция, способная регулировать эффект от действий и функций, осуществляемых персоналом предприятия, позволяя компании найти талантливых сотрудников, тем самым повысить шансы на успех организации. Этот тезис подтверждается, например, данными приведёнными тренером Moscow Business School Натальей Райш об успехе одной из зарубежных фармацевтических фирм. В компании были разработаны: профиль успешного сотрудника (директора по продажам, регионального менеджера по продажам и маркетолога), критерии карьерного перехода (приобретение новых знаний и навыков, выполнение KPI, высокая автономность работы, спектр дополнительных обязанностей) и программы обучения и поддерживающие регламенты (взаимодействия коуча и талант-менеджмента с закрепление обязанностей, регулярная аттестация). Так, продажи предприятия в период с 2007 г. по 2013 г. выросли почти в пять раз, причем результата компания смогла добиться только в результате командной работы, основным звеном которой стал директор по HiPo [4].

Заключение

Несмотря на доказанную эффективность применения талант-менеджмента за рубежом, в нашей стране его

целесообразность до сих пор не оценили и сам инструмент не принимают как средство развития предприятия: аналитики компании PwC в одном из своих исследований отмечают: "незрелость систем управления талантами мешает российскому бизнесу достигать своих целей, а значит задача обеспечивать наличие требуемого количества сотрудников нужной квалификации в нужное место и в нужное время, сохраняя при этом оптимальный уровень расходов, встает перед руководством любой компании" [3].

Однако, тенденции таковы, что спрос на компетентных сотрудников постоянно растет, на что отчасти повлияла глобализация бизнеса и укрупнение предприятий. Компаниям требуются специалисты, способные управлять ее колоссальными ресурсами и мощностями.

Одновременно с этим, талантливые сотрудники становятся всё менее лояльными к организациям, стремясь делать карьеру и не держаться за конкретную организацию, переходя из одной компании в другую с целью профессиональной и личной самореализации. Названные факторы могут стать ключевым стимулом для отечественного частного сектора для расширения спектра методов и инструментов удержания перспективного, квалифицированного и талантливого персонала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кравец А. Проблемы и риски в управлении талантами // Портал "FinAssessment". – [Электронный ресурс]: режим доступа <https://finassessment.com/blog-category/problemy-i-riski-v-upravlenii-talantami>
2. Кейсы от самой дорогой компании Мира. – 22.12.2017 // Ассоциация бизнес-мастерства. – URL: <https://abmgrou.ru/uroki-upravleniya-talantami-ot-apple/>
3. Левичев Ю., Ворогушин Е. Практика организационного дизайна, управления персоналом и изменениями // PwC. 2017. – [Электронный ресурс]: режим доступа <https://www.pwc.ru/hr-consulting/assets/talent-management-leaflet.pdf>
4. Рейш Н. Управление талантами (Talent Management) для успешной работы с HiPo-сотрудниками. – 31.01.2017 // Корпоративный менеджмент. – URL. – https://www.cfin.ru/management/people/motivation/Talent_Management.shtml
5. Руденко Г.Г., Сидорова В.Н., Сидоров Н.В. Управление талантами: зарубежный опыт и лучшие практики // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2016. №2. С. 113–119
6. Салливан. Дж. Где построить карьеру в управлении талантами: рейтинг лучших фирм. – 17.12.2010 // Портал "HR-менеджмент". – URL: <http://www.hrm.ru/gde-postroit-kareru-v-upravlenii-talantami-rejting-luchshikh-firm>
7. Финкельштейн Г. От кадрового резерва – к управлению талантами // Талант-менеджмент. Аналитика. Исследования. 2016. №29. С. 55–61
8. Шидакова Е.Е. Влияние "талант-менеджмента" на результативность работы организации // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. Научный журнал. 2016. №3 (54). С. 116–121.
9. Юлдашев С. Советы консультанта: Как трактовать таланты // "Ведомости" от 24.06.2014, №111 (3615).
10. General Electric переманивает таланты. – 28.09.2016 // Ведомости. – URL: режим доступа <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2016/09/29/658921-general-electric-talanti>
11. General Electric: пионеры управления талантами. – 09.08.2010 // Talent Equity Institute. – URL: http://wardhowell.com/teinstitute/tei_exclusive_2/general_electric_pionery_upravleniya_talantami/

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ УНИВЕРСИТЕТА

MANAGEMENT OF UNIVERSITY COMPETITIVENESS

V. Lunev
T. Luneva
I. Drygina

Annotation

The article is devoted to internal resources of increasing the competitiveness of Russian universities – management system, dynamic abilities, organizational structure. The model of management of competitiveness for the organization of higher education is offered.

Keywords: competitiveness, university competitiveness management, theory of dynamic abilities, university management, higher education.

Лунев Владимир Викторович

*Сибирский федеральный
университет, г. Красноярск*

Лунева Татьяна Анатольевна

*Сибирский государственный университет
науки и технологий им. академика
М.Ф. Решетнева, г. Красноярск*

Дрыгина Инна Валерьевна

*Сибирский государственный университет
науки и технологий им. академика
М.Ф. Решетнева, г. Красноярск*

Аннотация

Статья посвящена внутренним ресурсам повышения конкурентоспособности российских университетов – системе управления, динамическим способностям, организационной структуре. Предложена модель управления конкурентоспособностью для организации высшего образования.

Ключевые слова:

Конкурентоспособность, управление конкурентоспособностью университета, теория динамических способностей, управление университетом, высшее образование.

В 2013 году в России стартовала государственная программа повышения конкурентоспособности университетов ("Проект 5–100"). Цель программы – входение ведущих российских университетов в "топовые" позиции в мировых рейтингах. Итогом проекта должно стать появление в России к 2020 году группы современных университетов–лидеров с эффективной структурой управления и международной академической репутацией, способных соответствовать мировым тенденциям развития и мобильно реагировать на глобальные изменения.

К 2020 году участники проекта должны достичь следующих результатов:

- ◆ число иностранных преподавателей – не менее 10 %;
- ◆ число иностранных студентов – не менее 15 %;
- ◆ позиции в мировых рейтингах – не ниже ТОП – 100 (проект повышения конкурентоспособности ведущих российских университетов среди ведущих мировых научно–образовательных центров) [8].

Запуск "Проекта 5–100" стал одним из путей модернизации российского высшего образования. В университетах–участниках проекта должна быть создана новая

система управления, способная повысить их конкурентоспособность и создать условия для интеграции российских вузов в мировое образовательное пространство.

Сложность реализации данного проекта заключается в том, что в науке не сложилось однозначного подхода к управлению конкурентоспособностью организации. Если обратиться к этимологии слова "конкурентоспособность", то оно произошло от слова "конкуренция". Изначально оно применялось исключительно в рамках экономической теории. В настоящий момент понятие "конкурентоспособность" достаточно широко используется в различных областях знаний. В современном значении оно применяется к таким объектам, как товары, рынки, отрасли, регионы и организации [6. С. 66–67].

Анализ публикаций показывает, что на сегодняшний день можно выделить несколько подходов к пониманию конкурентоспособности организации. В целом они выстраиваются в хронологическом порядке и даны в авторской трактовке (табл. 1).

Современная теория конкурентоспособности, представленная нами как системный подход, напрямую связывает результаты деятельности организации с качест-

Таблица 1.

Подходы к конкурентоспособности организации.

	Экономический подход	Стратегический подход	Системный подход
Авторы	А. Смит, А. Маршалл, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин, И. Шумпетер, Ф. Хайек и др.	М. Портер, И. Ансофф, Р.А. Фатхутдинов, Т.Г. Старостина, И.С. Метелева и др.	Д. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен, С. Уинтер, К. Эйзенхардт, Х. Волберд, К. Зотт и др.
Конкурентоспособность	Способность организации управлять ценой и генерировать инновации	Способность организации использовать рыночную конъюнктуру, оптимально управлять ресурсами и формулировать конкурентную стратегию	Способность организационной системы к изменениям, развитию, способность создавать ценность для потребителя
Источник конкурентных преимуществ	Рыночные механизмы. Предпринимательство как источник инноваций.	Сочетание ситуации в отрасли и внутренних ресурсов организации. Конкурентная стратегия.	Сочетание динамических способностей и потенциала организации.

вом управления. В своих основах она опирается на концепцию динамических способностей (Д. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен, С. Уинтер, К. Эйзенхардт, Х. Волберд, К. Зотт и др.), получившую развитие в конце XX века. Согласно концепции динамических способностей, организация понимается как совокупность ключевых компетенций и динамических способностей (постоянно развивающихся способностей). Наличие компетенций и динамических способностей позволяет организации более успешно, чем конкуренты, использовать имеющиеся ресурсы и получать более выдающиеся результаты [9].

Существуют разные определения динамических способностей. Общим во всех определениях является то, что динамические способности:

- ◆ представляют собой способности более высокого порядка, которые по иерархии располагаются выше простых операционных способностей;
- ◆ связаны с организационным обучением, развитием и изменениями;
- ◆ направлены на постоянное совершенствование организационных процессов и включают в себя конфигурацию внутренних и внешних компетенций;
- ◆ позволяют постоянно обновлять "ключевые" способности в соответствии с изменениями во внешней среде [1. С. 8–11, 7. С. 101].

Как создаются и развиваются динамические способности организации? В литературе по этому вопросу нет однозначного мнения. Мы придерживаемся точки зрения, что динамические способности создаются архитектурой организационной системы, определенными организационными подсистемами: организационной структурой, организационной культурой, системой контроля качества, системой инициации проектов сотрудниками, си-

стемой организационного обучения, системой обеспечивающей лояльность персонала.

Конкурентоспособность организаций высшего образования анализируется в работах многих авторов. Единого подхода к оценке конкурентоспособности вузов не существует. В целом можно сделать вывод, что основным в литературе остается подход, названный нами стратегическим (классический пример – концепция М. Портера). Так, например, достаточно типичной можно признать работу М.Н. Белинской, которая, оценивая конкурентоспособность вуза, предлагает провести классический стратегический анализ факторов внешней и внутренней среды и сосредоточиться на разработке конкурентной стратегии.

Среди факторов макросреды она выделяет государственную поддержку образования, экономический потенциал государства, емкость рынка образовательных услуг, инновационный потенциал общества. Внутренними факторами являются научно-образовательный потенциал вуза, материально-техническая база, образовательные услуги, финансовая база вуза, каналы сбыта и продвижение образовательных услуг [2. С. 20–26].

Е.В. Белоусова и И.И. Савченко при оценке конкурентоспособности вуза предлагают делить конкурентоспособность предлагаемых услуг и организации в целом. Конкурентоспособность услуг может оцениваться потребителями. Конкурентоспособность вуза можно оценивать через достаточно типичные внутренние факторы: качество профессорско-преподавательского состава, качество материально-технической базы, качество библиотечного фонда, маркетинговая деятельность и другие факторы [3. С. 11–18].

К этому же направлению можно отнести работу А.В. Волошина. Конкурентоспособность университета во многом определяется у него конкурентным потенциалом образовательной организации. Он выделяет следующие виды потенциалов вуза.

1. Образовательный потенциал – способность университета осуществлять образовательную деятельность мирового уровня.

2. Научно-исследовательский потенциал – способность университета осуществлять исследовательскую деятельность мирового уровня и удерживать лидерство в выделенных областях научного знания.

3. Инновационный потенциал – способность университета предоставлять уникальные знания как результат синтеза образовательной и научной деятельности.

4. Маркетинговый потенциал – способность университета обеспечивать конкурентоспособность своих образовательных услуг и удерживать (расширять) собственную рыночную долю посредством комплекса маркетинга.

5. Международный потенциал – способность университета занимать преимущественную по сравнению с конкурентами позицию в международных рейтингах высших учебных заведений.

6. Инвестиционный потенциал – способность университета формировать научную, образовательную и технологическую базу для социально-экономического развития страны и региона.

7. Управленческий потенциал – способность системы управления обеспечить выполнение миссии, целей и задач образовательной организации.

8. Коммерческий потенциал – способность университета обеспечивать коммерческую эффективность своей деятельности.

9. Финансовый потенциал – способность университета эффективно использовать финансовые ресурсы и обеспечивать финансовую устойчивость [4. С. 44–45].

Встречаются работы, близкие к нашему пониманию конкурентоспособности. Так, например, Т.К. Екшикеев определяет конкурентоспособность вуза, как его способность удовлетворять потребности общества в образовательных услугах в соответствии с государственными стандартами и делать это не хуже, чем у имеющихся на рынке конкурентов. При этом источником конкурентных преимуществ он считает компетенции персонала. Общая схема конкурентоспособности вуза, по его суждению, следующая: конкурентный потенциал – компетенции – конкурентные преимущества – конкурентоспособность [5]. Однако развернуть идею организационных компетенций автору не удалось. Основной упор он делает на сравнение конкурентного потенциала университетов.

Таким образом, в научной литературе сохраняется стратегический подход к конкурентоспособности вузов. При оценке конкурентоспособности основной упор в нем делается на стратегический потенциал или, другими

словами, систему ресурсов, которыми обладает организация. При этом фактически не учитываются организационные способности и подсистемы, посредством которых этот потенциал реализуется в конкурентное преимущество.

Развивая идеи конкурентоспособности системы, мы предлагаем свой вариант системы конкурентоспособности организации высшего образования. Модель конкурентоспособности организации видится нами как система создания конкурентного преимущества (рис. 1).

Реализация данного авторского подхода предполагает следующие этапы исследования конкурентоспособности вуза.

1. Исследование создающих и поддерживающих динамические способности организационных систем. Мы предлагаем выделять следующие организационные системы, влияющие на динамические способности:

- ◆ организационная структура, способствующая развитию организации и принятию качественных решений;

- ◆ организационная культура, способствующая развитию организации;

- ◆ система контроля качества и совершенствования процессов университета;

- ◆ система инициации проектов сотрудниками университета;

- ◆ обучающая организация – организация, которая создает, приобретает, передает и сохраняет знания сотрудников;

- ◆ система повышения лояльности персонала.

2. Исследование динамических способностей организации высшего образования. Мы предлагаем выделять следующие динамические способности:

- ◆ способность к организационным изменениям, ведущая к развитию организации;

- ◆ способность к непрерывному совершенствованию внутренних процессов;

- ◆ способность к управлению качеством организационных систем и процессов;

- ◆ способность к обновлению продуктов и услуг;

- ◆ способность принимать качественные стратегические решения, анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации;

- ◆ способность принимать качественные маркетинговые решения;

- ◆ способность принимать компетентные финансовые решения;

- ◆ способность применять передовые педагогические технологии;

- ◆ способность принимать качественные решения в научно-исследовательской сфере;

- ◆ способность привлекать и удерживать высококвалифицированный персонал;

- ◆ способность реализовать инновационный и предпринимательский потенциал.

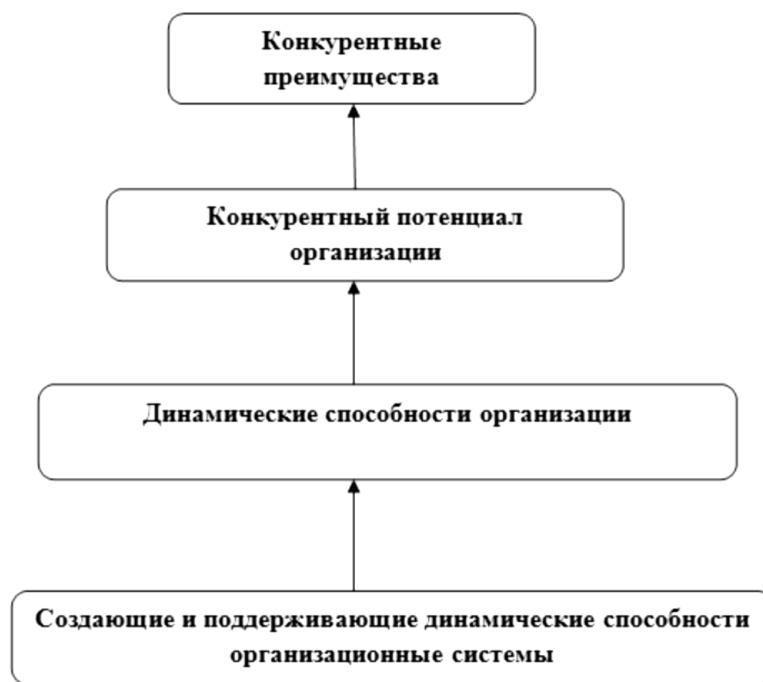


Рисунок 2. Оценочные значения от экспертов в виде графиков "Ящик с усами".

3. Анализ конкурентного потенциала университета. Наиболее важными для университетов являются образовательный потенциал, научно-исследовательский потенциал, международный потенциал, инновационный потенциал, финансовый потенциал.

4. Оценка конкурентных преимуществ университета. В этом разделе можно использовать рейтинговые системы оценки конкурентоспособности университетов. Данные оценки во многом попадают под определение "конкурентоспособность продукта" (итоговой деятельно-

сти университета). Они показывают результаты работы организационной системы вуза в целом.

Таким образом, для управления конкурентоспособностью организации высшего образования мы предлагаем применить подход, получивший название "конкурентоспособность системы", и считающий основным источником конкурентных преимуществ динамические способности организации. Его сильная сторона – системное представление о конкурентоспособности, дающее ответ на вопрос, как создаются конкурентные преимущества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Т. Е. Динамические способности фирмы: что необходимо, чтобы они были динамическими. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. 32 с.
2. Белинская М. Н. Факторы оценки конкурентоспособности государственных вузов // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 1. С.20–26.
3. Белоусова Е. В., Савченко И. И. Особенности оценки конкурентоспособности вуза на рынке образовательных услуг // Вестник ТГЭУ. 2006. № 1. С. 11–18.
4. Волошин А. В. Формирование механизма повышения конкурентоспособности организации высшего образования на рынке образовательных услуг: дис. ... канд. эконом. наук. 08.00.05. Красноярск, 2017.
5. Екшикеев Т. К. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества ВУЗа // Проблемы современной экономики. 2009. № 4 (32). – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2925>.
6. Коваленко А. И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции "конкурентоспособности" в научных исследованиях // Современная конкуренция. 2013. № 6. С. 65–79.
7. Орехова С. В. Формирование устойчивых конкурентных преимуществ фирмы в контексте ресурсной концепции // Современная конкуренция. 2011. № 4. С. 97–105.
8. Проект повышения конкурентоспособности ведущих российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства образования и науки Российской Федерации. – URL: <https://5top100.ru/>.
9. Турова Э. Ю. Интеллектуальный капитал как основа создания устойчивых конкурентных преимуществ фирмы // Проблемы современной экономики. 2010. № 2 (34). – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3095>.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ АДМИНИСТРАТИВНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН: ЭВОЛЮЦИЯ И ПРОБЛЕМАТИКА

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF THE THEORY AND PRACTICE OF ADMINISTRATIVE AND PUBLIC

*M. Matyunina
A. Dorofeeva*

Annotation

In this article, we give a new look at the evolution of the theories and practices of administrative and public administration of foreign countries. Analyzing existing French and American theories, the main stages of evolution are identified, classified according to the content and problems of the theories. In addition, the article carried out a comparative analysis of the theories in question, which served as a basis for identifying the main similar features, as well as the main differences from development.

Keywords: theories of administrative and public administration, American theories, French theories, comparative characteristics of theories, the stages of the evolution of theories.

Матюнина Марина Викторовна

К.э.н., доцент,

*Крымский федеральный университет
им. В.И. Вернадского, г. Ялта*

Дорофеева Анна Андреевна

Д.э.н., доцент,

*Крымский федеральный университет
им. В.И. Вернадского, г. Ялта*

Аннотация

В настоящей статье приводится новый взгляд на эволюцию теорий и практики административно-государственного управления зарубежных стран. Анализируя существующие французские и американские теории, выявлены основные этапы эволюции, классифицирующийся по содержанию и проблематике теорий. Кроме того, в статье проведен сравнительный анализ рассматриваемых теорий, что послужило основой выявления основных схожих черт, а также основных различий из развития.

Ключевые слова:

Управление, административное управление, государственное управление, теории управления, тория институтов, эволюция.

Основу современного состояния административно-государственного управления страны составляет эволюция развития теории и практики административно-государственного управления. Для формирования эффективного государственного управления важно не только выявление и исправление текущих проблем, но и изучение основ формирования административно-государственного управления, его основных принципов, эволюции и проблематики.

В современной научной литературе выделяется два наиболее распространенных направления теорий административно-государственного управления страны: французские и американские теории. В рамках данной статьи будут рассмотрены оба направления, их основоположники, проведен сравнительный анализ их основных положений, выявлены схожие черты и основные различия данных теорий.

Первым рассмотренным направлением будет французские теории административно-государственного управления. Во Франции теория административно-государственного управления была сформирована как ре-

зультат научного развития конституционного (государственного) права, начало которой в научной литературе отводится на конец XIX века.

Основоположником и классиком французских теорий административно-государственного управления принято считать Анри Файоля (1841 – 1925), теоретика и практика менеджмента, который в научной литературе является одной из самых значительных фигур в формировании и развитии науки государственного управления. Теория администрации Анри Файоля была выражена в его книге "Общее и промышленное управление", вышедшей в свет в 1916 году.

Анри Файоль впервые в своей работе смог дать определение понятию "управление": "Управлять – значит предвидеть, организовывать, распоряжаться, координировать, контролировать" [1] и выделить 14 принципов управления, которые согласно данной теории принято считать универсальными.

Немаловажным для настоящей статьи является выделение места государственного управления, в общем по-

нятии управления. Управление подразделяется на техническое (управление техническими средствами), биологическое (управление биологическими системами) и социальное управление. Государственное управление является подвидом социального управления, то есть управления людьми.

В соответствии с теорией административно-государственного управления А.Файоля, в рамках функционирования государственного предприятия, управление выполняет 6 групп функций: административные, технические, финансовые, коммерческие, учетные и страховые, среди которых административным функциям отводится определяющая и главенствующая роль.

Эволюция теорий административно-государственного управления во Франции также характеризуется развитием теории институтов, где велась длительная дискуссия среди ученых того времени (в частности М. Дюверже и М.Прело, имеющие довольно резкое противопоставление друг другу) по определению и содержанию понятия "институт". Теория институтов признается одной из наиболее распространенных и широко признаваемых во Франции.

Согласно концепции М.Прело следует различать "институты-вещи" и "институты-организмы". Связь между ними основывается на общих идеях, наиболее распространенной из которых является потребность. При этом данная потребность может быть лучше удовлетворена коллективным предприятием, чем с помощью индивидуальных ресурсов, либо вовсе не может быть удовлетворена за счет использования индивидуальных ресурсов.

До начала 70-х годов теория институтов была широко распространена именно в данном виде. Ее особенностью заключалась в том, что вследствие отвержения юридических "крайностей" нормативизма и с помощью использования политических понятий, автор теории дает вопросам государственного управления юридическую трактовку.

Новое понятие "институт" было разработано М. Дюверже в начале 70-х годов. Новое понятие существенно отличалось от уже существующего как по своему объему, так и по характеру в силу влияния идей структурализма. По мнению М. Дюверже: "институты есть известные модели человеческих отношений, с которых копируются конкретные отношения, приобретая, таким образом, характер стабильных, устойчивых и сплоченных. Они отличаются от отношений, возникающих вне рамок институциональных моделей; последние случайны, эфемерны, шатки" [2]. Обновленное понятие "институт" имеет в своей структуре два элемента, по утверждению французского политолога. К таким элементам относятся коллективные представления, а также структура и убеждения.

Кроме того, было выделено 2 новые формы институтов: простая система отношений и формы с дополнительной материальной и технической организацией. Первая форма является скопированной со структуры модели, в то время как вторая имеет ряд материальных и технических признаков, например, административная иерархия, юридические тексты, персонал, помещения, эмблемы, машины, мебель и др. Ко второй форме, по мнению политолога, относятся ассоциации, профсоюзы, министерства, парламент. Однако он выступает критически против того, чтобы под понятием "институт" подразумевалась только вторая его форма.

Обновленное понятие "институт" привело к его значительному расширению, в частности с помощью первой его формы, например М. Дюверже к первой форме институт относит также социальные группы, статус личности и ее социальные роли в обществе. Предыдущая трактовка данного понятия в рамках традиционной теории исключала появление таких явлений как личность, социальная группа. Развивая свою теорию институтов, французский политолог делал акцент на том, что ее теоретические концепции будут полезны как политическим и государственным деятелям, премьер-министру, так и президенту. В противном случае они теряют свое значения и не несут необходимого смысла, как было отмечено в работе М. Дюверже "Шах королю".

Наряду с формированием новой теории институтов не менее важной проблемой французской теории административно-государственного управления на тот момент стал поиск наиболее эффективного и оптимального взаимодействия между гражданами и государственным аппаратом. Развитие данного вопроса в научной литературе того времени являлось вполне закономерным, так как значительное количество государственных деятелей и ученых Франции считали, что отсутствие данной взаимосвязи отрицательно влияет на все уровни развития общества. В связи с этим возникли предпосылки появления новой теории "Нового общественного договора" в 1970-х годах. Согласно данной теории предполагалось расширение полномочий органов местного самоуправления, а также активное привлечение трудящихся к государственному управлению.

В данный период времени стала популярной теория, основанная М. Понятовским, и свидетельствовавшая о том, что научно-техническая революция должна произвести значительные положительные изменения в политике и государственном управлении Франции.

В частности, одной из основ данной теории явилось то, что со стороны государства должна наблюдаться уступка в отношении некоторой части своих функций к организациям (транспорт, энергетика и др.) и компетентным органам.

М. Понятовский в своей теории предлагает установить статус третьей палаты парламента, которая будет частично состоять из избираемых представителей, а частично из назначаемых государственными органами. В ведении третьей палаты будут находиться вопросы, которые должны быть уступлены со стороны государства, например, как отмечено выше, транспортный и энергетический вопросы. Кроме того, М. Понятовский утверждал, что значительное число вопросов, которые принимаются на уровне центральной власти, могут быть делегированы к департаментам для принятия решения на местах.

Все это привело к тому, что М. Понятовский в своей теории считает правильным разделить на 3 уровня руководство общественными делами:

- ◆ уровень – политика, которая выступает с вопросом "что делать и почему?";
- ◆ уровень – исполнение, которое выступает с вопросом "как делать и при помощи чего?";
- ◆ уровень – администрирование, которое выступает с решением вопроса относительно необходимости подсобных средств.

Если рассматривать данную теорию со стороны практического применения, то необходимо отметить, что на долю администрации приходится самая незначительная роль, что является крайне неосуществимым на фоне тенденции возрастания роли административного управления в общем государственном управлении.

Следует отметить работу М. Крозье "Феномен бюрократии: исследование бюрократических тенденций в современных системах организации и их связи с социальной культурной системой во Франции" среди бихевиоральной концепции административно-государственного управления.

В своей работе М. Крозье закономерности функционирования организации рассматривает в качестве проекций психологических закономерностей, где основным элементом системы является желание и стремление государственных служащих к безопасности. Большинство людей стремится работать в государственных организациях именно потому, что считают их наиболее безопасными и защищенными. Однако, это не единственный мотив, защищенности государственные служащие желают расширить круг полномочий, при этом не прилагая усилий к повышению интенсивности труда. Одним из самых важных мотивов государственных служащих является уменьшение существующей трудовой нагрузки именно за счет роста численности персонала. Кроме всего вышеперечисленного, немаловажным мотивом государственных служащих является желание работать в хороших условиях и благоприятном психологическом климате.

Современная французская теория государственного управления основана на книге Ж. д'Эстена "Французская демократия", который был президентом Франции в период с 27 мая 1974 г. по 21 мая 1981 г. Ж. д'Эстена вывел собственную концепцию "социального государства", основой которой является минимальный уровень достатка для всех граждан страны. Согласно данной теории, основным залогом успеха управления государством является индивидуализм, частная инициатива, неприкосновенность частной собственности и плюрализм в политической жизни.

Рассматривая американскую школу административно-государственного управления, следует отметить общую направленность, связь с практикой и рациональность проводимых исследований. Основоположником классической школы государственного администрирования стал Л. Уайт, который разработал базовые принципы государственного управления: сокращение числа подчиненных, единство распоряжений, специализация, корпоративный дух, делегирование ответственности, централизация.

Л. Уайт полагал, что ученые должны ориентироваться на изучение самих административно-государственных институтов с целью оптимизации их функционирования и развития. Основное внимание в своих работах он уделял разработке рациональной структуры государственного администрирования как иерархической организации. При этом Л. Уайт рассматривал государственное администрирование в качестве универсального процесса, состоящего из нескольких взаимосвязанных функций. Главными функциями среди них он считал планирование и организацию [3].

Однако классическая школа в административно-государственном управлении недооценивала влияние человеческого фактора на развитие управленческого процесса. Представители движения за человеческие отношения попытались объяснить реальное функционирование административных служб через анализ поведения работающих в них индивидов и групп. Наиболее известными учеными этого направления в США в 20–50-е годы были М. Фоллет, Э. Мэйо, А. Маслоу.

М. Фоллет считала, что "не всегда хорошая структура и заработная плата ведут к повышению производительности труда". Исследования А. Маслоу подкрепили ее точку зрения научными аргументами, в частности, что человеческие поступки чаще всего мотивированы эгоистическими и социальными настроениями, а не экономическими предпосылками, которые могут быть частично или полностью удовлетворены с финансовой точки зрения. Кроме того, в организации, а именно в коллективе, для повышения производительности нужно формировать благоприятный психологический климат.

Одним из основателей изучения положительных сторон человеческого поведения явился именно А. Маслоу. С помощью его исследований о самоактуализирующихся личностях стало возможным формирование гуманистического, позитивного отношения к человеческой природе. Исследуя самореализовавшихся и здоровых людей, их потребности и желания, А. Маслоу сформировал диаграмму потребностей [4]. Ранее психологи с целью психоанализа исследовали людей с разного рода психическими отклонениями, которые являлись образцами для составления теорий личности. С этой точки зрения А. Маслоу является новатором и первопроходцем в формировании гуманистической теории человеческой природы.

Диаграмма А. Маслоу показывает, в каком порядке человек в среднем удовлетворяет свои потребности. Хотя статистически диаграмма верна, бывают случаи, когда, например, потребность в признании для человека важнее потребности в любви [5, 9].

Методологическое значение поведенческого подхода состояло в превращении теории административно-государственного управления в точную науку. Г. Саймон ввел понятие "решение" и разработал возможности его использования и в теоретическом, и в эмпирическом плане. Сегодня "принятие решений" – наиболее известное направление в анализе государственного управления. Наиболее интересными в рамках поведенческого подхода представляются теории Х и У Д. Макгрегора.

Со временем поведенческое направление исчерпало себя, так как стало понятно, что психологические моменты определяются за счет особенностей труда, а не то, что психологические потребности влияют на процесс труда в сфере управления.

В последние десятилетия в США большой интерес вызывает концепция организационного развития, основанная Б. Шеппартом в 1959 году. Ее исходная посылка – это утверждение о возрастании скорости и усложнении характера изменений социальной среды. Многие положения данной концепции были заимствованы из работ А. Маслоу, М. Макгрегора, Р. Лайкерта.

Согласно концепции, идеальна та модель государственного управления, которая построена как живой организм. Он должен приспосабливаться под меняющиеся условия окружающей среды, члены институтов административно-государственного управления должны осуществлять сотрудничество и управлять изменениями, участие каждого уровня в постановке целей и принятии решений является правилом, а также институты должны располагать благоприятными условиями для самореализации их членов [3, 8].

Еще одной важной особенностью современной концепции организационного развития является концентрация внимания на людях, что позволяет ей стать более адаптивной, гибкой и органичной.

Проведя сравнительную характеристику американских и французских теорий административно-государственного управления, первой особенностью можно отметить, что основой обоих направлений является выделение универсальных принципов государственного управления (А. Файоль, 1916 год во Франции, Л. Уайт, 1926 год – Великобритания), однако французская теория главенствующую роль в управлении государством отдала администрации, в то время как американская теория концентрирует внимание на иерархической структуре управления.

Таблица 1.

Теории Х и У Д.Макгрегора.

Х (Так думает управляющий)	У (К этому необходимо стремиться)
Статическая теория управления	Динамическая теория управления
Средний служащий в силу своей природы не любит работать и при возможности стремится избежать труда	Внешний контроль и угроза наказания не является единственными средствами для ориентации усилий людей на достижение целей организации. Служащий сам будет себя контролировать, если он заинтересован в общ. целях организации
Большую часть служащих необходимо принуждать к труду, контролировать, угрожать наказанием	Усилия, прилагаемые служащим к достижению поставленных перед ним целей, пропорциональны ожидаемому вознаграждению за их осуществление
Средний служащий предпочитает, чтобы им руководили, стремится избежать ответственности, нечестолобив, предпочитает собственную безопасность	Способность проявлять творческий подход к решению проблем организации, свойственен скорее широкому, а не узкому кругу людей

Таблица 2.

Сравнительная характеристика теории и практики административно-государственного управления.

Французские теории	Американские теории
А. Файоль, 1916 г.	Л. Уайт, 1926 г.
- разработаны универсальные и применимы практически повсюду принципы управления; - лидирующая роль принадлежит административным функциям.	- базовые принципы государственного управления: сокращение числа подчиненных, единство распоряжений, специализация, корпоративный дух, делегирование ответственности, централизация; - изучение и оптимизация управления административных институтов.
М. Дюверже, начало 1970-х годов	М. Фоллет, А. Маслоу, Г. Саймон, Д. Макгрегора, 1924–1932 г.
- различает "институты-организмы" и "институты-вещи"; - основой институциональной связи является потребность; - юридическая трактовка вопросов государственного управления	- в основу административно-государственного управления заложен поведенческий подход; - для роста производительности управления необходимо использовать также психологическую мотивацию персонала
М. Понятовский	Б. Шеппарт, "Концепция организационного развития", 1959 г.
- вычленяет два элемента в понятии института: структуру и убеждения, коллективные представления; - расширение понятия институт; - открыта проблема поиска оптимальной системы взаимосвязи между государственным аппаратом и гражданами	- идеальная структура административно-государственного управления - построенная по модели живого организма; - концентрация на людях.
М. Крозье	
- государство должно уступить часть своих прерогатив компетентным органам или организациям; - минимизация роли администрации в гос.управлении; - рассматривает закономерности функционирования организации как проекции психологических закономерностей	
Жискар д'Эстена, "Концепция "Социального государства", 1980-е годы	
- минимальный уровень достатка всех граждан; - частная инициатива, индивидуализм и плюрализм в политической жизни.	

Следующий этап эволюции обеих направлений теорий государственного управления является формирование, выделение и развитие понятия институт государственного управления (М. Дюверже, М. Понятовский во Франции и Л.Уайт в Великобритании). Основным отличием французских и американских теорий является то, что изучение институтов во Франции было направлено, в основном, на определение его понятия, в то время как в американских теориях изучение понятия институт носило познавательный характер с целью оптимизации и усовершенствования их развития.

Следующим выявленным этапом эволюции теорий административно-государственного управления является выявление прямой связи государственного управления и потребностей человека. При этом, во французских теориях наблюдается взаимосвязь потребности человека в безопасности и организаций государственного управления, а в американских теориях А. Маслоу была

разработана диаграмма потребностей человека, на основании которой организации могут формировать благоприятную организационную культуру и повышать уровень производительности сотрудников.

Общим направлением в настоящее время, рассматриваемых теорий административно-государственного управления, является концентрация на человеке. Как было отмечено, современная французская теория административно-государственного управления основывается на концепции "социального государства", основополагающим положением которой является минимальный уровень достатка всех граждан страны, в то время как американская теория положила в основу функционирование организации как живого организма, такое взаимодействие людей и институциональных структур внутри организации, которое обеспечивало бы наибольшую гибкость и адаптивность по отношению к окружающей среде.

Подводя итог, следует отметить, что эволюция теории и практики административно-государственного управления зарубежных стран прошла 4 этапа становления:

1. Установление принципов административно-государственного управления;
2. Формирование, выделение и развитие понятие институт государственного управления;
3. Выявление прямой связи государственного управления и потребностей человека;
4. Концентрация на человеке.

Переход от одного этапа к другому формировался за счет появления проблем практического применения отмеченных теорий.

В настоящее время обе теории концентрируют внимание на человеке, его потребностях, при этом нельзя оставить без внимания существенные различия в современном направлении развития американской и французской теориях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анри Файоль. Общее и промышленное управление. Перевод на русский язык: Б. В. Бабина-Кореня. – М., 1923. // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. – 28.08.2012. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783>
2. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия: Учебное пособие. Изд. 2-е, перераб. И доп.– М.: Издательская корпорация "Логос", 2001. – 200 с.
3. Американская школа административно-государственного управления [Электронный ресурс]. – URL: <http://udik.com.ua/books/book-1474/chapter-51378/>
4. Фрейджер, Роберт; Фейдимен, Джеймс. Личность. Теории, упражнения, эксперименты // Прайм-Евразия, 2004.
5. Теория человеческой мотивации // Маслоу А. Мотивация и личность. Пер. А. М. Татлыбаевой. – К.: Psylib, 2004
6. Государственное и муниципальное управление : учебное пособие /О. И. Кёппль – Симферополь : ИТ "АРИАЛ", 2016. – 232 с.
7. Тавокин, Е. П.; Основы социального управления [Текст]: учебное пособие / Е. П. Тавокин. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 200 с.
8. Матюнина, М.В. Анализ практики государственного и муниципального управления в Северо-Западном Федеральном округе / М.В. Матюнина, Г.Г. Жернакова // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 1 (90). – С. 260–265.
9. Матюнина, М.В. Институциональные факторы и экономический рост / М.В. Матюнина // Крымский научный вестник. – 2017. – № 5 (17). – С. 81–87.

© М.В. Матюнина, А.А. Дорофеева, (matjunina@ukr.net), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Ялта

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА, КАК ФАКТОРА ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

INCREASE IN LABOR EFFICIENCY
AS A FACTOR IN ACHIEVING SUSTAINABLE
ECONOMIC GROWTH IN THE FUEL
AND ENERGY COMPLEX OF THE RUSSIAN
FEDERATION

E. Nayanov

Annotation

Fuel and energy industry remains an important sector of material production in the Russian Federation, and that it will provide logistical development of other industries, as it accumulates the major scientific and technological achievements.

Keywords: fuel and energy complex, profitability, new markets.

Наянов Евгений Александрович
Ст. преподаватель, ФГБОУ ВО
"Московский политехнический
университет", Россия

Аннотация

Топливо-энергетическая промышленность остается важным сектором материального производства в Российской Федерации, и именно она будет обеспечивать, материально-техническое развитие других отраслей промышленности, так как в ней аккумулируются основные научно-технические достижения.

Ключевые слова:

Топливо-энергетический комплекс, рентабельность, новые рынки.

Главной закономерностью развития мировой экономики конца XX начала XXI века остается бурный рост производства и потребления энергии, прежде всего из невозобновляемых источников, так как топливно-энергетический комплекс, включает в себя не только добычу различных видов топлива, но также выработанную из него энергию и использование ее хозяйствующими субъектами в экономике страны.

Однако, в последнее время глобальная тенденция мирового потребления энергоресурсов смещается в сторону роста доли высокоэффективных возобновляемых источников (рис. 1). Как мы видим из рисунка 1 [1], в промышленно-развитых странах произошел качественный переворот в этой сфере, прежде всего за счет увеличения доли возобновляемых энергоресурсов и вывода грязных производств традиционных энергоресурсов в менее развитые страны (Китай, Индия), развивающиеся страны так же с каждым годом уменьшают долю производства энергоресурсов меняя свой ориентир на "чистую" энергетику. Россия, напротив, с каждым годом увеличивает объем ТЭК, основная причина этого – высокая монополизация рынка.

Хотя, промышленно развитые страны, разработали меры по снижению энергоемкости ВВП, которые, прежде

всего, касались экономии энергии во всех отраслях экономики и повышения доли нетрадиционных источников в энергобалансе этих стран, данные меры привели к снижению уровня капиталовложений в ТЭК. Этому способствовало ряд причин:

1. мировой финансово-экономический кризис 2008г.;
2. замедление темпов мирового спроса на нефть, что привело к превышению предложения над спросом;
3. резкое падение цен.

В целом, прогнозы [2] говорят, о том, что потребление всех видов первичных энергоресурсов (ПЭР) в мире возрастет примерно на 30 – 32 %, при этом основная доля останется за топливно-энергетическими ресурсами органического происхождения, доля ГЭС, АЭС и возобновляемой энергетики повысится до уровня 15 – 17 %.

Наибольший вклад в рост потребления продуктов ТЭК внесут быстро развивающиеся страны азиатско-тихоокеанского региона – Китай, Индия, а так же промышленно развитые страны – США, ЕС, Япония. В общем объеме потребления ПЭР будет лидировать нефть, на втором месте – природный газ. Однако, природный газ обойдет нефть по объему потребления в странах азиатского континента, а к 2020 году темп прироста газа составит примерно 2,4–3,2 % [2], т.е. будут самыми высокими. Основ-

ными импортерами газа станут страны Азии (Япония, КНР), страны Европейского Союза (Германия, Франция, Швейцария). Это связано, прежде всего, с появлением новых природоохранных стандартов, сокращением использования жидких топлив в производстве электроэнергии, экологическая чистота.

Ввиду изложенных тенденций Российской Федерации

следует обратить внимание на производство природного газа, с целью вывода своей продукции на новые рынки, но как мы видим (рис. 2) последние два года РФ сокращает производство ПГ в общем объеме производства ПЭР. По данным Центрального банка из 244,5 млн. тонн экспортируемой нефти, 221,6 идет в страны дальнего зарубежья, а 22,9 – в страны СНГ, из 185,5 млн. тонн природного газа – 144,4 и 40,7 млн. тонн соответственно [4].

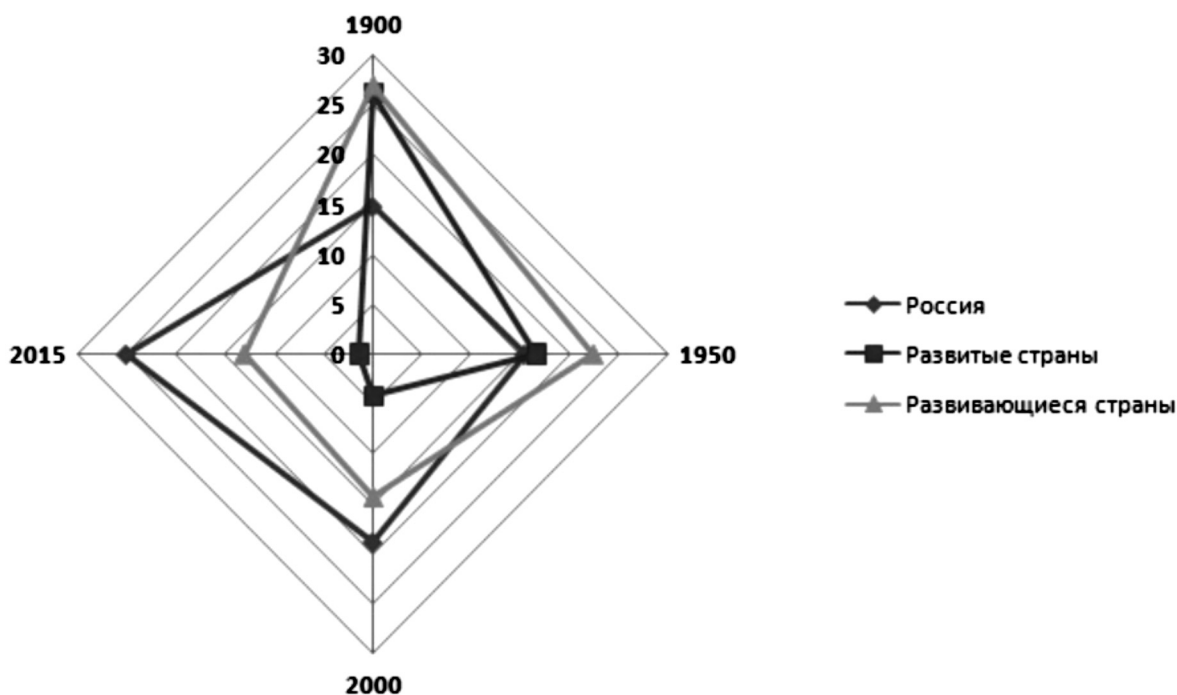


Рисунок 1. Доля топливно-энергетической промышленности в объеме промышленного производства, в %.
 Источник: International Yearbook of Industrial Statistics 2016, UNIDO.

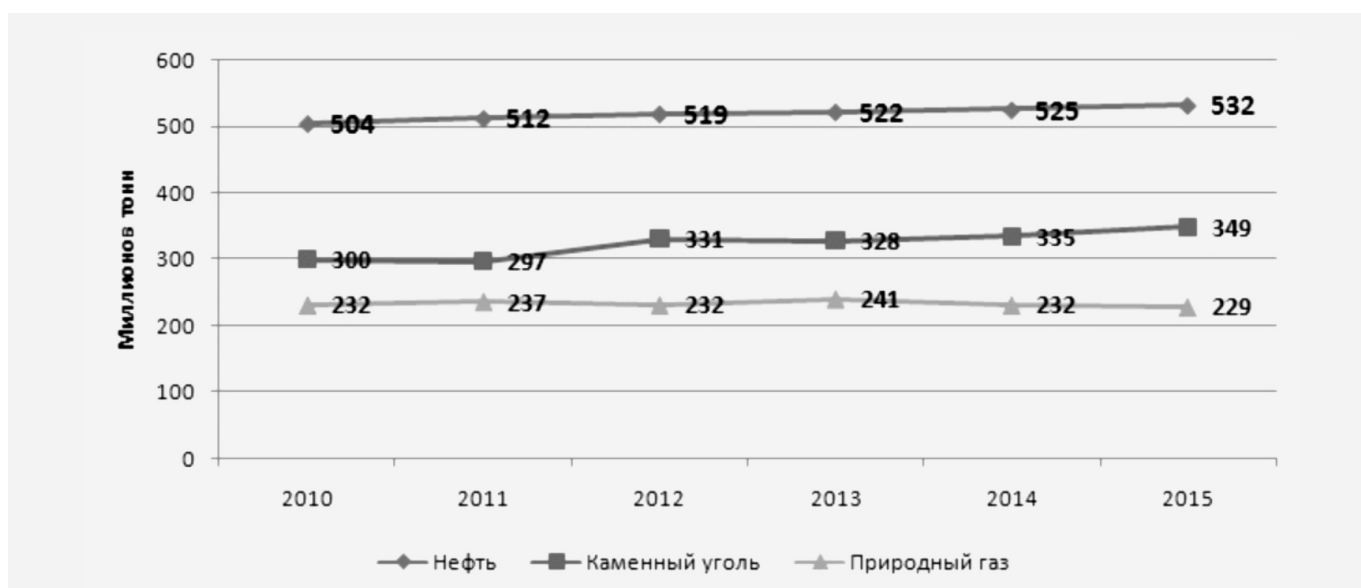


Рисунок 2. Производство основных компонентов ТЭК в России. Источник: Enerdata.

Российской Федерации необходимо искать новые рынки для экспорта и завоевания новых рынков. Ввиду того, что выручка от традиционного экспорта не может угнаться за ростом импортных потребностей. Отставание связано прежде всего с низкой эластичностью спроса (по доходу) на сырьевые товары. Так же стоит отметить, что в Российской Федерации существует высокая монополизация рынка нефтепродуктов, что приводит к смещению развития данной отрасли в сторону погони за прибылью, проявляющейся в росте экспортной оставляющей (рис. 3).

Один из критериев, который поможет Российской Федерации достигнуть устойчивого уровня экономического роста в ТЭК – повышение эффективности труда в данной отрасли. Данный параметр зависит от здоровья, образования и квалификации рабочей силы.

Для определения устойчивого уровня развития отрасли, воспользуемся неоклассической моделью Солоу и рассчитаем функцию Кобба–Дугласа (1)

$$Y = K^\alpha * (A * L)^{1-\alpha} \quad (1)$$

где, Y – объем отгруженных товаров, млрд. руб.;
 K – основные фонды, млрд. руб.;
 L – трудовые ресурсы, тыс. чел.;
 A – параметр эффективности труда.

Табл. 1. показывает, что эффективность труда заметно снижается начиная с 2011 года. Этому способствует ряд факторов:

1. изменение структуры рабочей силы. Пополнение трудовых ресурсов молодыми сотрудниками снижает степень опытности работников и как следствие снижает производительность труда;

Таблица 1.

Показатели прироста объема отгруженных товаров, основных фондов, трудовых ресурсов в ТЭК Российской Федерации за 2011-2016 г.г.

Год	Рост объема производства	Капитал	Труд	Эффективность труда
2011	1,573	0,260	-0,001	1,521
2012	0,090	0,145	-0,014	0,007
2013	0,060	0,094	-0,009	0,048
2014	0,088	0,108	-0,023	0,08
2015	0,114	0,093	-0,016	0,108
2016	0,034	0,095	-0,022	0,003

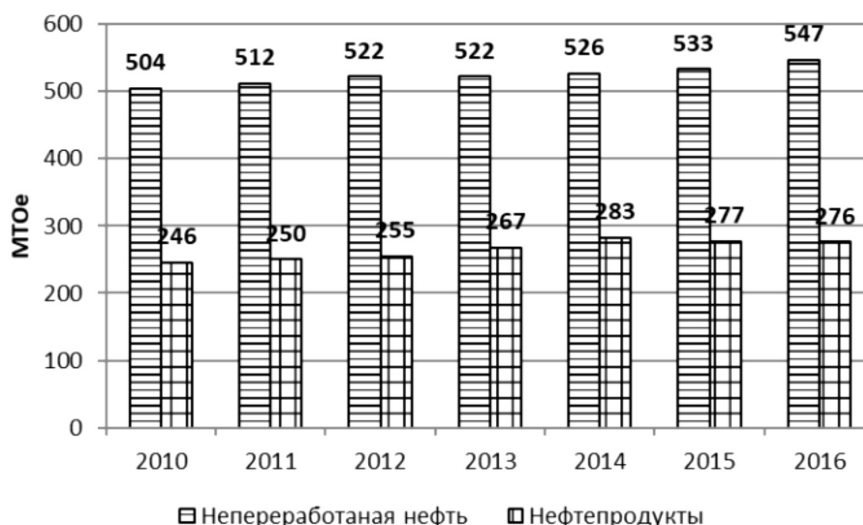


Рисунок 3. Производство сырой нефти и нефтепродуктов в РФ. Источник: Enerdata.

2. на начало 2011 года наблюдался резкий рост цен на нефтепродукты, что заставляло компании выводить из эксплуатации оборудование, потребляющее много топлива;

3. рост государственного регулирования в области охраны окружающей среды, требует от компании менее эффективного производства, что замедляет рост производительности и прибыли.

Для построения функции и расчета необходимых коэффициентов применим эконометрический пакет Excel, используя данные таблицы 1, на основании формулы 1, получаем уравнение (2):

$$Y = K^{0,2} (3,67 * L)^{1-0,2} \quad (2)$$

Рассмотрим модель Солоу (3) рис. 4, с производственной функцией 2. Доля дохода капитала в общем доходе равна 0,2, темп прироста численности трудовых ресурсов -0,02 %, норма выбытия капитала 0,4 %, прирост параметра эффективности труда 0,03 %, норма сбережения 26 % [4].

$$\Delta k = s * f(k) - (n + g + d) * k \quad (3)$$

- где, k – капиталовооруженность;
- s – норма сбережения,
- f(k) – функция капиталовооруженности;
- n – прирост численности трудовых ресурсов;
- d – норма выбытия капитала;
- g – прирост параметра эффективности труда.

Как мы видим из рисунка, увеличение параметра эффективности труда на 0,02 % приведет к достижению более быстрых результатов в достижении устойчивого экономического роста (линии 2 и 3). Данный сдвиг будет уменьшать общий уровень капиталовооруженности, население иметь более низкие доходы, но устойчивое состояние экономики компенсирует данный негативный шок.

Товарами, которые могли бы позволить Российской Федерации занять новые рынки, могла бы стать продукция, производимая от альтернативных источников энергии и топлива (ветровая энергия, биодизель и биоэтанол) тем более, что у России есть огромный ресурсный потенциал для этого [3]. Но, ввиду непомерной диверсификации ТЭК по горизонтали и сильной монополизации рынка, а также структурных проблем экономики – для России это пока вызовы.

Выводы

Таким образом, проанализировав основные тенденции в развитии ТЭК сделаем следующие выводы:

1. доля ТЭК в общем объеме промышленности снижается не только в промышленно-развитых странах, но и в развивающихся;
2. замена труда капиталом – необходимая форма повышения параметра эффективности труда, путем перехода к новым источникам энергии;

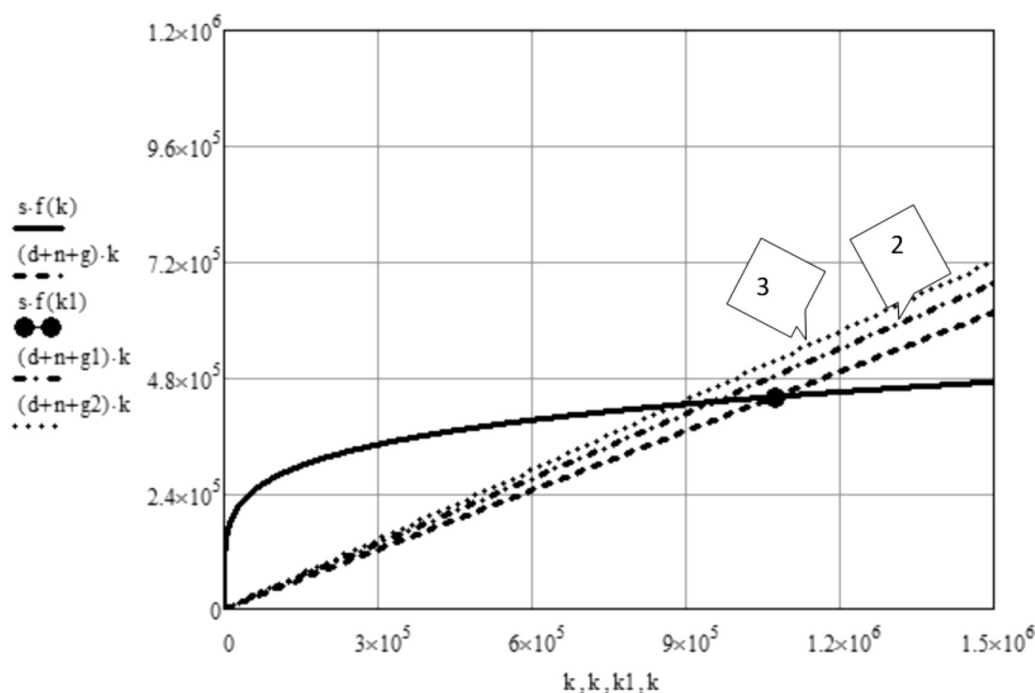


Рисунок 4. Модель Солоу для ТЭК России.

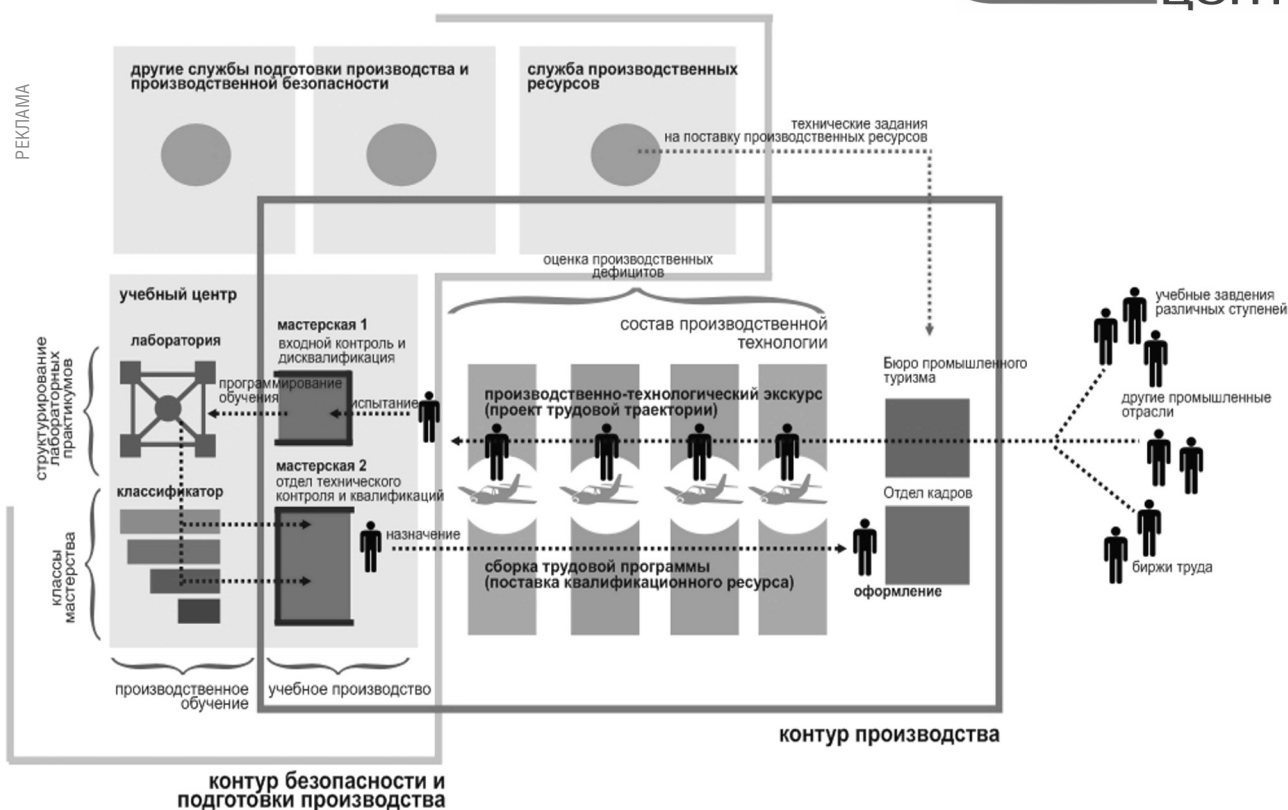
3. увеличивается доля нетрадиционных и возобновляемых источников энергоресурсов;

4. Российской Федерации необходим качественный переворот в ТЭК, с целью выхода на новые рынки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. – М.: Экономист, 2003.
2. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под. ред. Акад. А.А. Дынкина / ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2008
3. Е.А. Наянов, М.В. Графкина. Эколого-экономические перспективы использования альтернативных видов топлива в Российской Федерации // Инновационная наука. 2016. № 8–3. С. 181–185.
4. О.С. Керимов, Е.А. Наянов. Развитие топливно-энергетического комплекса России // Актуальные проблемы экономики, социологии и права – Пятигорск, № 4, 2016
5. Е.А. Наянов, Д.О. Чех. Проблемы инвестирования в энергетическую отрасль России: пути решения // институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем
Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015
Издательство: Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна" (Уфа)
6. А.В. Устюжанин, Е.А. Королева, В.И. Баженов. Показатели стоимости жизненного цикла для экономического обоснования проектов строительства воздухоудных станций– Системные технологии. – 2018. – № 27. – С. 5–13.
7. Николаева О.А., Игнатьева О.В. Мотивация и стимулирование персонала как составляющие конкурентоспособности организации. Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2015. Т. 5. № 4 (26). С. 102–105.
8. Игнатьева О.В. Трудовая миграция: роль в развитии экономики и государственное регулирование. В сборнике: Материалы Научно-практической конференции с международным участием "Управление в сфере науки, образования и технологического развития" 2016. С. 296–298.

© Е.А. Наянов, (nayanow@gmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА БАЗЕ УЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗЕРВОВ

Соломенников Александр Емельянович
К.э.н., "Таврос"
Башкирская мясная
компания г.Уфа

PLANNING AND CONTROL OF THE MEAT PROCESSING ENTERPRISE ACTIVITY ON THE BASIS OF ECONOMIC RESERVES ACCOUNTING

A. Solomennikov

Annotation

The problem of setting and reviewing the planning of the activity of meat processing enterprises of the agro-industrial complex of Russia on the basis of identifying problem areas and accounting for economic reserves is of special significance and severity in the face of sanctions from the West and the import substitution program.

In this article, with the help of the necessary tools, methods and methods of planning aimed at improving the efficiency of development and achieving the sustainable financial situation of meat processing enterprises are explored. Two main directions for planning and controlling the activity of the meat processing enterprise are proposed.

It was concluded that the main planned measures at the meat processing plant related to improving efficiency and improving the financial situation, taking into account economic reserves, are ultimately aimed at reducing the cost and prices of meat and meat products.

Keywords: meat processing enterprise, economic reserves, meat and meat products, factors, planning.

Аннотация

Проблема постановки и рассмотрения вопросов планирования деятельности мясоперерабатывающих предприятий АПК России на базе выявления проблемных мест и учета экономических резервов имеет особую значимость и остроту в условиях санкций со стороны Запада и действия программы импортозамещения.

В настоящей статье с помощью необходимого инструментария исследованы методы и способы планирования, направленные на повышение эффективности развития и достижение устойчивого финансового положения мясоперерабатывающих предприятий. Предложены два основных направления в планировании и контроле деятельности мясоперерабатывающего предприятия.

Сделан вывод о том, что основные плановые мероприятия на мясоперерабатывающем предприятии, связанные с повышением эффективности и улучшением финансового положения с учетом экономических резервов, в конечном счете, направлены на снижение себестоимости и цены мяса и мясной продукции.

Ключевые слова:

Мясоперерабатывающее предприятие, экономические резервы, мясо и мясная продукция, факторы, планирование.

Планирование деятельности мясоперерабатывающего предприятия может осуществляться по двум направлениям и иметь две конечные цели:

1. Повышение эффективности деятельности и улучшение финансово-экономического состояния предприятия.

2. Совершенствование управления за счет планирования и контроля операционной деятельности и стратегических инициатив.

Следует заметить, что первое направление планирования деятельности мясоперерабатывающего предприятия базируется на факторах повышения эффективности и улучшения финансового состояния, а также на системе мероприятий по использованию резервов роста. Разработка мероприятий предполагает изначально поиск "больных точек" или проблемных мест, а затем – эконо-

мических резервов на предприятии для нивелирования этих негативных элементов.

Основные факторы, оказывающие положительное влияние на рентабельность производства, как один из значимых показателей эффективности деятельности и устойчивого финансового состояния, это:

- ◆ снижение себестоимости сырья для производства мясной продукции;
- ◆ покупательная способность населения, позволяющая, с одной стороны, расширять ассортимент продукции, а с другой – сдерживать рост рыночных цен;
- ◆ увеличение доли продаж мясной продукции в розничном сетевом бизнесе, ориентировочно, до 30%–3,4.

Надо заметить, что рентабельность производства даже самых эффективных мясоперерабатывающих пред-

приятый России, с объемом продаж колбасных изделий 1000 – 1500 т. в месяц, в 2016–2017 гг. составляла величину в размере не более 4%, что настоятельно требует разработки мероприятий по использованию экономических резервов роста эффективности производства и улучшения финансово-экономического состояния, к которым можно отнести следующие 3,4 :

- ◆ оптимизация рецептур производства колбасных изделий.
- ◆ оптимизация и замена специй, позволяющих снизить себестоимость мясной продукции и за счет этого достичь плановой экономии за месяц в размере 1,4 млн.руб. (табл.1);
- ◆ оптимизация мясного сырья в рецептуре мясной продукции, позволяющая также достичь плановой месячной экономии в среднем в размере 1,3–1,4 млн.руб., за счет снижения структуры сырья продукции (табл.2);
- ◆ проведение организационно-технических мероприятий с поставщиками оболочки колбасных изделий;
- ◆ снижение себестоимости упаковки и этикеток, для чего необходимо проведение маркетинговых мероприятий на рынке поставщиков этикетки упаковки;
- ◆ оптимизация штатной численности персонала и повышение производительности труда, позволяющие достичь плановой месячной экономии фонда оплаты труда в размере 0,6–1,7 млн.руб. (табл.3–4).

◆ снижение себестоимости куска и повышение эффективности продаж торгово-закупочным отделом.

Ниже в табл. 1–4 приведены расчеты по указанным мероприятиям по использованию экономических резервов роста эффективности производства и улучшения финансово-экономического состояния.

Как следует из данных табл.2, включение в рецептуру производства колбасных изделий (всего за месяц 1016180 кг. продукции) нежирной свинины, при уменьшении доли говядины на 2 проц. пункта, приводит к снижению себестоимости производства и существенной экономии расхода говядины в размере около 5 млн.руб., а общая экономия сырья составляет около 1.4 млн.руб.

При этом, как видно из материалов табл.2, увеличение доли свинины в рецептуре колбасных изделий до 30 и более % приводит к снижению как экономии расхода говядины, так и общей экономии в стоимостном выражении.

Анализ данных, приведенных в табл.3 и 4, свидетельствует о том, что плановая экономия по фонду оплаты труда мясоперерабатывающего предприятия может быть получена за счет изменения правил внутреннего трудового распорядка (ПВТР) и нормативов, ввода нового обо-

Таблица 1.

Мероприятия по снижению себестоимости и цены за счет оптимизации и замены специй к колбасным изделиям (условные данные).

Компоненты специй	Расход специй, кг	Текущий вариант, у.е/кг	Планируемый вариант, у.е/кг
М.1	319	9,3	8,3
К.1	14	10,35	10,39
Р.1	407	9,65	5,89
Д.	493	9,3	7,00
А.1	52	10,7	10
А.2	106	8,9	7,9
Р.2	162	9,3	9,13
М.2	13	13,15	12,52
С.	56	9,4	9
К.2	74	9,5	9
Ф.	126	9,9	7,65
Ж.	149	5,20	5
Э.1	193	11,40	8,35
Э.2	1220	10,55	8,77
А.1	326	65	33
Плановая экономия за месяц 1 367 561,33 руб.			

Таблица 2.

Оптимизация рецептуры колбасных изделий
засчет изменения содержания в ней говядины (условные данные).

	Расход специй, кг			План на месяц			План на след.месяц		
	Факт расход, кг	Доля говяд.в 1кг пр.%	Ср. цена руб	План. расход, кг	Доля говяд.в 1кг пр.	Экономия руб	План. Расход, кг	Доля говяд.в 1кг пр.%	Экономия руб
Говядина производ, в т.ч.	132690	13,1	263,14	111780	11	-4998430	91780	9	-4780899
Говядина 2 сорта предпосол м/к	72852	7,2	239,04	51942	5,1	-4998430	31942	3,1	-4780899
Говядина 1 сорта предпосол м/к	19195	1,9	279,19	19195	1,9		19195	1,9	
Говядина 1 сорта с протепсином м/к	8604	0,8	323,02	8604	0,8		8604	0,8	
Говядина 1 сорта, м/к	7426	0,7	325,58	7426	0,7		7426	0,7	
Говядина 2 сорта, м/к	23652	2,3	277,82	23652	2,3		23652	2,3	
Говядина в/с, м/к	961	0,1	389,72	961	0,1		961	0,1	
Свинина нежирная	0		173,73	20910	15,8	3632612	40910	30,8	3474521
Итого	132690			132690		-1365818	132690		-1306378

Таблица 3.

Оптимизация штатной численности персонала и повышение производительности труда
(на примере производства сосисок и сарделек -1 вариант).

Факторы экономии ФОТ	ФОТ, руб		Отклонение (-,Экономия, +перерасход)	
	По старым расценкам	По новым расценкам	Руб	%
ПВТР и пересмотр норм	3185875	3017056	-168819	-0,05
Ввод нового оборудования для производства сосисок	580330	395044	-185286	-0,32
Сокращение численности, чел, вт.ч.	461020	204116	-256904	-0,56
Весовщики - 6	198900	93036	-105864	-0,53
Аппаратчики -4	172500	68719	-103781	-0,60
Мастера - 2	89620	42361	-47259	-0,53
ИТОГО	4227225	3616216	-611009	-0,14

Таблица 4.

Оптимизация штатной численности персонала и повышение производительности труда
(на примере производства сосисок и сарделек - 2 вариант).

Факторы экономии ФОТ	ФОТ, руб		Отклонение (-, Экономия, +перерасход)	
	По старым расценкам	По новым расценкам	Руб	%
ПВТР и пересмотр норм	3519632	3319256	-200376	-0,06
Ввод нового оборудования для производства сосисок	555561	200805	-354756	-0,64
- сарделек	112729	37921	-74808	-0,66
Пересмотр норм расхода сырья на сосиски и сардельки	2073825	1451678	-622148	-0,30
Сокращение численности, чел, вт.ч.	461020	0	-461020	-1,0
Весовщики - 6	198900	0	-198900	-1,0
Аппаратчики -4	172500	0	-172500	-1,0
Мастера - 2	89620	0	-89620	-1,0
<i>ИТОГО</i>	6722767	5003660	-1713107	-0,25

рудования, ведущего к сокращению численности, пересмотра норм расхода сырья на производство продукции и сокращения штатной численности в целом. При этом наибольший удельный вес в общей экономии фонда оплаты труда занимают такие факторы, как пересмотр норм расхода сырья на производство сосисок и сарделек – 36% (2 вариант) и штатное сокращение численности – 42% (1 вариант) и 27% (2 вариант).

Второе направление планирования направлено на совершенствование управления и состоит в планировании и контроле операционной деятельности и стратегических инициатив.

Данное направление также, как и первое, конечной целью имеет повышение эффективности производства и улучшение финансового состояния.

Рассмотрим на примере среднего мясоперерабатывающего завода мощностью производства 1000–1500 т/месяц возможные операционные шаги, направленные на финансовую эффективность.

Планирование и контроль операционной деятельности предполагает, прежде всего, проведение на мясоперерабатывающем предприятии ежедневной планерки, предполагающее контроль ежедневных значений отобранных критериев оценки деятельности структурных подразделений предприятия, функционально связанных с

текущей производственной деятельностью и продажами.

Данные критерии оценки для структурных подразделений могут быть следующие:

Для производственных подразделений, например:

- ◆ плановые и фактические показатели производства готовой продукции в натуральном выражении и выручки от реализации продукции;
- ◆ плановые и фактические значения удельного веса внутри производственной бракованной продукции;
- ◆ плановые и фактические значения выхода веса продукта;
- ◆ плановые и фактические значения оценки качества продукции.

Для отдела продаж (реализации) –

- ◆ фактические значения недогруженной продукции;
- ◆ оценка выполнения договорных отношений с контрагентами, в том числе с VIP –клиентами.

Для службы производственно-ветеринарного контроля (ОПВК) –

- ◆ фактическое число возвратов,
- ◆ количество претензий по качеству;
- ◆ оцифрованное санитарное состояние производственных подразделений.

Ежедневная планерка может начинаться в 9 часов утра и продолжаться в течение не более 30 минут. Присутствие на планерке должно быть обязательным для следующих сотрудников предприятия:

- ◆ Директора отдела продаж;
- ◆ Директора по производству;
- ◆ Начальника транспортного цеха;
- ◆ Начальника ветеринарной службы;
- ◆ Начальника склада готовой продукции (СГП);
- ◆ Технического директора;
- ◆ Начальника информационного отдела;
- ◆ Начальника охраны.

Кроме ежедневных планерок на мясоперерабатывающем заводе рекомендуется проводить еженедельные планерки для службы маркетинга и отдела главного технолога, кадровой службы, службы продаж, отдела снабжения и других вспомогательных служб, а также еженедельные планерки для изучения и анализа состояния финансово-хозяйственной деятельности и производственных показателей.

На планерках, помимо анализа и контроля выполнения критериев оценки деятельности структурных подразделений мясоперерабатывающего предприятия могут рассматриваться следующие проблемные вопросы:

1. Внедрение ежедневных утренних дегустаций по контролю поточного качества выпускаемой продукции, ответственными за которые являются служба продаж, дирекция по производству и технологическая служба. Результаты данных дегустаций рассматриваются на ежедневной планерке.

2. Улучшение связи с клиентами, оптовыми предприятиями по претензионным вопросам по качеству продукции. Данные мероприятия предполагают ведение и систематизацию баз данных, статистику изменений и корректирующих действий в базе данных. Данные вопросы могут рассматриваться на еженедельных планерках с участием служб маркетинга, производства и продаж.

3. Ведение мониторинга санитарного состояния структурных подразделений, здоровья персонала, культуры производства и рассмотрение значений критериев оценки этих показателей на ежедневных планерках.

4. Формирование отчета по оценке качества продукции на основе лабораторных данных по программе производственного контроля: рассмотрение и анализ отчетов на еженедельной планерке.

5. Формирование и введение в действие проекта по нормированию труда производственного персонала на основе сдельной оплаты труда. Цель данного проекта –

расчет необходимой численности производственного персонала для обеспечения реализации плана продаж с учетом структурных сдвигов, отпусков и т.д.

6. Создание бюджетного отчета транспортных расходов с выделением транспортных затрат по доставке продукции по сегментам клиентов, оптовым предприятиям. Логистика должна учитывать расходы на возможные обратные и вспомогательные доставки. Оценочные критерии транспортных схем должны включать такие показатели как стоимость маршрута, затраты на 1 кг доставки продукции, эффективность загрузки автотранспорта и затраты от оптовых предприятий до торговых точек на 1 кг доставки, эффективность загрузки маршрутов.

Данный отчет рекомендуется рассматривать на еженедельной планерке.

Логистическая схема транспортировки позволит получить экономию на доставку одного кг. готового продукта ориентировочно 14 млн. руб. за год.

7. Внедрение информационно – компьютерной системы ТОиР (техническое обслуживание и ремонт), предусматривающей улучшения управления и. контроля ППП (время проведения, стоимость). На еженедельной планерке предусматривается рассмотрение и анализ затрат по эксплуатируемым техническим единицам. Данная система позволит получать экономию в размере 12–18 млн.руб/год.

8. Усовершенствование мониторинга ценообразования на закупаемое сырье и оцифровывание ежегодных потерь в условиях 4–го уровня компартамента. В рамках этой проблемы запуск механизма принятия эффективных решений по закупкам с учетом стоимости сырья после обвалки. Эти мероприятия позволят получить экономию 20–30 млн. руб в год. Данный отчет рекомендуется рассматривать на еженедельной планерке.

9. Введение в действие в сфере производства MES–системы с дальнейшей апробацией ИРП– системы на базе 1С (разработчик "Абсолют–Софт") для улучшения прозрачности движения товарно–материальных ценностей, контроля потерь на производственных переделах, налаживания управления себестоимостью в режиме реального времени и выпускаемых партий. Для эффективной реализации данного проекта необходимо создание на мясоперерабатывающем предприятии единого координационного центра во главе с руководителем проекта. Отчеты по данной проблеме следует предоставлять на еженедельных планерках.

10. Структурирование ассортимента мясной продукции по маркетинговым ценовым линейкам в разрезе дизайна, внешнего вида и цены.

Отчеты следует предоставлять на еженедельных планерках.

Пример многокритериального подхода оценки работоспособности парка оборудования технической системы на базе подразделения КИПиА.

Оценка	Наименование оборудования	Параметр контроля	Значение параметра контроля			
			1	0,5	0	
Контроль пусковых токов Куттеров	№1	Снятие показаний пусковых токов с УПП	1100<X<1400	1400<X<1600	X>1600	
	№2					
	№3					
Контроль Вакуума	Куттер №1	Измерение остаточного вакуума	X<150	150<X<250	X>250	
	Куттер №3		X<150	150<X<250	X>250	
	Polar №2		X<10	10<X<25	X>25	
	Polar №3		X<10	10<X<25	X>25	
	Polar П\Ф		X<10	10<X<25	X>15	
	Репак		X<20	20<X<25	X>25	
Просмотр ошибок	Камеры Vemag	Фиксируется количество ошибок и их расшифровка				
	линейка №4					
	линейка №5					
	линейка №6					
	Шприц П/Ф					
	Мультивак					
	Верипак					
	Репак					
	Хенковак					
	Хандтманн					
Токи автоматов Bizerba	ПФ	Конвейер №0	X<2,5	2,5<X<4	X>4	
		Конвейер №1	X<2,5	2,5<X<4	X>4	
		Конвейер №2	X<2,5	2,5<X<4	X>4	
		Конвейер №3	X<2,5	2,5<X<4	X>4	
	Репак	Конвейер №0	X<2,5	2,5<X<4	X>4	
		Конвейер №1	X<2,5	2,5<X<4	X>4	
		Конвейер №2	X<2,5	2,5<X<4	X>4	
		Конвейер №3	X<2,5	2,5<X<4	X>4	
	Мультивак	Конвейер №0	X<2	2<X<3	X>3	
		Конвейер №1	X<2	2<X<3	X>3	
		Конвейер №2	X<2	2<X<3	X>3	
		Конвейер №3	X<2	2<X<3	X>3	
	Сосиска	Конвейер №0	X<2	2<X<3	X>3	
		Конвейер №1	X<2	2<X<3	X>3	
		Конвейер №2	X<2	2<X<3	X>3	
		Конвейер №3	X<2	2<X<3	X>3	
Средне-квадратичное отклонение отвесов	Вакуумные наполнители	НР-30	X<15000	15000<X<25000	X>25000	
		НР-30	X<15000	15000<X<25000	X>25000	
		НР-25	X<15000	15000<X<25000	X>25000	
		VF628	X<15000	15000<X<25000	X>25000	
Количество ошибок	Все виды оборудования, где есть архив аварий	Все виды оборудования, где есть архив аварий	Фиксируется количество повторяющихся более 3 раз за сутки ошибок и их расшифровка	X=0		X>1

11. Выявление резервов и возможностей годового плана развития продаж с формированием болевых точек по направлениям плана и отчета. Отчеты рекомендуется предоставлять на ежемесячных планерках.

Проведенные исследования в данной статье позволяют сделать следующие выводы:

1. Текущее операционное планирование деятельности МПЗ для ЛПР должно в обязательном порядке учитывать фактор постоянных изменений в любых внешних (рыночных) и внутренних преобразованиях. Необходимо к применению декомпозиционный метод анализа данных для обнаружения экономических резервов предприятия.

2. Мониторинговая аналитическая модель планиро-

вания, обеспечивающая экономический эффект, включает критерии оценки деятельности подразделений. Текущую и планируемую важность критериев определяет ЛПР. Метод классификаций и подбора критериев подлежит дальнейшему описанию.

3. Фактор времени в управленческой функции контроля имеет систематизацию периодичности рассмотрения данных текущей экономической и хозяйственной деятельности мясоперерабатывающих предприятий.

4. Экономические резервы изыскиваются и доводятся до совершенствования только посредством подготовленных спланированных экспериментов в технологической, технической и кадрово-производственной политиках предприятия. Обзор данного направления требует дальнейшего освещения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голубев А.В. Экономическое моделирование эффективного аграрного производства / А. В. Голубев. – М.: Колос, 2006. – 240 с.
2. Голубев И.Г., Горин В.М., Парфентьева А.И. Каталог – Оборудование для переработки мяса / Кат. – М.: ФГНУ "Росинформагротех", 2005. – 220 с.
3. Лещиловский П.В. Экономика предприятий и отраслей АПК.: М. БГЭУ. 2007. – 574 с.
4. Магомедов М.Д. Экономика отраслей пищевых производств : учеб. пособие / М.Д. Магомедов, А.В. Заздравных. – М. : Дашков и К, 2006. – 279 с.
5. Микони С. В., Бураков Д. П., Сорокина М. И. Обобщенная модель задач многокритериальной оптимизации и идентификации. Труды международной конференции по мягким вычислениям и измерениям SCM'2007, Том 1, СПб.:–СПбГЭТУ, 2007.
6. Стерлигов Б.И. Экономика мясной и молочной промышленности: учеб. пособие / Б.И. Стерлигов. – М.: Колос С, 2009. – 335
7. Тогузаев Т.Х. Теория и методология формирования рыночных стратегий предприятий пищевой промышленности / Т.Х. Тогузаев. – СПб. : Изд-во С.–Петербург. гос. ун-та экон. и финансов, 2009. – 204 с.
8. Лисицын А. Качество свинины: стандарты и методы оценки. //Животноводство России. Спецвыпуск по свиноводству. –2013 –№2.
9. Разработка технологии функциональных мясных продуктов / Я. М. Узакон [и др.] // Мясная индустрия. – 2010. – № 3.
10. Демиденко С.И. Выбор критериев оценки финансового состояния сельхозпредприятий при антикризисном управлении / С.И. Демиденко, А.Г. Губанов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 10. .
11. Козлов А. В. Мясные изделия: как грамотно экономить / А. В. Козлов // Мясная индустрия. – 2010. – № 3.
12. Электронный ресурс]. URL: <http://ru.pic.com/9.aspx> (дата обращения 15.05.2018)

© А.Е. Соломенников, (ae.solomennikov@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

www.asergroup.ru

АСЭР
ГРУПП

УГОЛОВНАЯ, ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ И АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА. ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ КОМПЛАЕНС В КОМПАНИИ

23 июля 2018

Конгресс-центр ГК "Космос", Москва

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

РЕКЛАМА

ЭВОЛЮЦИЯ КАТЕГОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ И ЕЕ РОЛЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ТРУДА

EVOLUTION OF CATEGORY OF MANAGEMENT OF TIME AND ITS ROLE IN THE CONDITIONS OF DIGITAL LABOUR ECONOMICS

E. Fatkullin

Annotation

In the article there is carried out the analysis of category of management of time from evolution positions, the current state of research of category is revealed and the prevalence in it practical and specifically methodical basis over theoretical and all-methodological is proved. The most widespread definitions of management of time which are contained in scientific literature and methodical approaches to this category are systematized, the objective contradictions between the theory and practice of the studied phenomenon gaining special sharpness in the conditions of digital economy are defined; the role of time management as instrument of transition from functional and administrative model of labor coercion to "economy of participation" in conditions of digitalization is proved.

Keywords: digital economy, labor economics, management of human resources, human capital, time-management.

Фаткуллин Эльмир Валиянович

Всероссийский научно-исследовательский институт труда Министерства труда и социальной защиты

Аннотация

В статье осуществлен анализ категории управления временем с эволюционных позиций, выявлено современное состояние разработанности категории и обосновано преобладание в ней практической и конкретно методической основы над теоретической и общеметодологической. Систематизированы наиболее распространенные определения управления временем, содержащиеся в научной литературе и методические подходы к данной категории, определены объективные противоречия между теорией и практикой исследуемого явления, приобретающие особую остроту в условиях цифровой экономики; обоснована роль управления временем в условиях цифровизации как инструмента перехода от функционально-административной модели трудового принуждения к "экономике участия".

Ключевые слова:

Цифровая экономика, экономика труда, управление человеческими ресурсами, человеческий капитал, управление временем, тайм-менеджмент.

Исследованием проблемы управления временем с научно-методических позиций занимаются представители различных областей знания на протяжении нескольких столетий. Однако говоря об эволюции теории управления временем в ее современном понимании, большинство специалистов, начинают рассмотрение данной категории с начала XX века, обращаясь, прежде всего, к ее развитию в западном менеджменте. В этот период в работах Ф.У.Тейлора, А.Файоля, Г.Форда, Ф. и Л. Гилбрета, Г.Ганта, Г.Эмерсона и других авторов находят разработку главные принципы и компоненты научной организации труда, управления трудом и повышения его производительности, которые можно применять в деятельности современных организаций с целью повышения личной эффективности руководителей и специалистов. К числу таких составляющих, безусловно, относится и время работников организации. В связи с этим в науке в дальнейшем все более пристальное внимание стало уделяться роли человека как активного субъекта, под влиянием которого осуществляется преобразование как в макро-, так и в микроэкономическом

плане. Рассмотрение проблемы эффективной организации времени индивида в данном аспекте сохраняет свою актуальность до настоящего времени.

Следует отметить, что в контексте развития идей вышеупомянутой школы научного управления особое внимание уделялось функциям планирования и анализа, четко выделяемым от фактического труда, что имеет особое значение для категории управления временем. Преобразуя идеи классической научной школы, можно эксплицировать положение о том, что любая управленческая деятельность, в том числе управление временем, представляет собой определенную специальность, определенное научное направление, и организация в целом повысит свою производительность и эффективность деятельности, если каждая группа работников будет выполнять свою деятельность наиболее рациональным и результативным образом [1, с.17].

Однако наиболее близкую к современной интерпретацию функций и целей теории управления временем и ее

организации можно обнаружить в трудах А.Файоля (в частности, его работе "Общее и промышленное управление", 1916), которым подчеркивалась значимость последовательности выполнения функций рабочего процесса в любом объекте (национальная экономика, отрасль, предприятие) и были введены такие важные в контексте организации времени труда понятия, как "стратегическое планирование", "оперативное планирование", "ресурс времени". [2, с.14; 3, с.18]

Следует отметить, что непосредственно термин "управление временем" ("time management") впервые появился в науке в 1970-х гг., постепенно оформляясь далее в самостоятельное научное направление, благодаря работам датского предпринимателя К.Меллера, реализовавшего идеи управления временем на практике в деятельности основанной им компании Time Management International (TMI), клиентами которой стали крупнейшие авиакомпании мира: SAS, Lufthansa, British Airways и JAL. [4, с.9]

В отечественной науке активная теоретическая и практическая разработка основ управления временем относится к 1980-м гг. Хотя многие значимые концептуальные обоснования в данной области сформировались у российских исследователей в гораздо более ранний период (в начале XX в.). В российской (точнее, советской в тот период) терминологии концепция "тайм-менеджмента" получила название НОТ (научная организация труда). Уже упомянутыми выше представителями классического направления научного менеджмента (Ф.У.Тейлор и др.) впервые был поставлен вопрос о централизованном внедрении технологий персональной организации труда (в основном физического). В отечественной методологии и практике А.К.Гастевым механистическому централизованному подходу была противопоставлена идея "организационно-трудова бациллы", побуждающей сотрудника организации самостоятельно совершенствовать рабочие процессы. В свою очередь П.М.Керженцевым был перенесен акцент с общей организации труда на время, которое стало рассматриваться как один из важнейших ресурсов организации и сотрудника [3, с.19]. Г.С.Альтшуллером [5] было обращено особое внимание на возможность выработки с помощью хронометража "чувства времени", перерастающего в "чувство эффективности", изменяющее культуру человека и организации. С переходом к рыночной экономике в российской науке стал получать все большее распространение термин "тайм-менеджмент" с соответствующим активным заимствованием и адаптацией принципов и положений западного менеджмента. Иногда для обозначения данной категории также применяются термины "самоменеджмент", "персональная (личная) организация труда", в отличие от общего менеджмента (корпоративной организации труда). Однако на наш взгляд, говорить об идентичности и эквива-

лентности данных терминов не совсем корректно с научной точки зрения. Последние из перечисленных терминов позволяют выделить определенное направление в концепции тайм-менеджмента, связанное с акцентом на личностной составляющей

Несмотря на достаточно длительную разработку данной проблемы, в настоящее время управление временем (тайм-менеджмент) по-прежнему переживает период своего становления в качестве одной из специальных дисциплин управленческой сферы научного и практического знания. Отличительной особенностью тайм-менеджмента при этом является изначальное преобладание практической и конкретно методической разработки содержания над теоретической и общеметодологической основой. Сформирована основная понятийная база и круг наиболее общих инструментов управления временными процессами в организации. В целом концепция управления временем предоставляет современному менеджеру-практику широкий выбор систем планирования и самоорганизации. В связи с этим данную категорию целесообразно отнести к числу практических дисциплин, имеющих как экономический, так и личный результат, и требующих дальнейшей научной разработки.

Первое из указанных значений заключается в том, что рациональное использование времени может привести к "значительному повышению производительности труда как отдельного человека, так и всего коллектива в целом" [6, с.25].

Второе значение заключается в том, что управление временем "позволяет человеку обрести значительное количество свободного времени, которое будет позволять ощущать себя свободным, уделять больше внимания своему отдыху и здоровью" [7, с.31], рационально использовать свое трудовое время, обнаруживая в нем резервы для своего личностного и профессионального роста и т.д. При этом, как свидетельствует анализ вышеупомянутых теоретических источников, тайм-менеджмент может рассматриваться как средство организационного развития, как инструмент "персонального реинжиниринга" для представителей высшего менеджмента и специалистов различного уровня; как личностно-обусловленный элемент корпоративных стандартов, демонстрируя практические результаты при внедрении на различных уровнях деятельности организации.

Систематизируя содержащиеся в научной литературе наиболее распространенные определения управления временем (Г.А. Архангельский, П. Друкер, Г.В. Захаренко, С.И. Калинин, Д. Ягер и др.) [1; 3; 4; 8; 10], по мнению специалистов, их можно сгруппировать в рамках следующих категорий:

- ◆ управление временем как система действий, направленная на достижение способности работника и

коллектива организации успевать выполнять наибольший объем работы в единицу времени с максимальной эффективностью;

- ◆ тайм-менеджмент как подсистема управления, направленная на логическое разделение, иерархическое ранжирование текущих и перспективных сфер деятельности работника и организации, а также выстраивание последовательности рабочих операций и их осуществление по заранее составленному плану, исходя из приоритетов гармонизации временных процессов;

- ◆ тайм-менеджмент как процесс планирования рабочих задач и их выполнение в определенный промежуток времени;

- ◆ тайм-менеджмент как совокупность методов и технологий планирования работы сотрудника организации и его личного времени, которые применяются сотрудником самостоятельно для повышения эффективности использования рабочего времени и повышения подконтрольности возрастающего объема задач;

- ◆ как совокупность методов и технологий "встраивания" процессов управления временем в систему управления организацией (путь "снизу вверх", от персональной организации труда сотрудника к эффективности компании (департамента, отдела и т.д.).

Таким образом, систематизированные методические подходы к определениям анализируемого явления позволяют заключить, что о категории управления временем в текущих условиях наиболее целесообразно вести речь как приобретающей все большее теоретико-методологическую самостоятельность подсистеме в рамках общей системы менеджмента организации, которая еще окончательно не выделилась в самостоятельное, четко оформленное научное направление и характеризуется следующими признаками [10, с.32]:

- ◆ направлена на повышение производительности труда в организации в целом и каждого сотрудника, в частности, гармонизацию целостной социокультурной, производственной внутренней среды организации и ее внешних контактов с окружающей средой, целей и задач отдельных сотрудников и организации, реализация которых связана с временным развертыванием производственных операций;

- ◆ направлена на стимулирование, гармонизацию процессов личного и профессионального развития работников организации как трудовых резервов повышения ее экономической эффективности с учетом рационального распределения их рабочего времени;

- ◆ основана на использовании существующих и выработке новых уникальных методических инструментов гармонизации временных процессов в организации с достижением их логистической организации, соответствующей всем заданным условиям и ограничениям;

- ◆ реализуется в виде процессов целеполагания и планирования, а также непосредственного исполнения и

корректирования составленных планов, наряду с этим носит характер текущего управления временными процессами и включает оценку результативности данной деятельности в корреляции с результативностью деятельности сотрудника/ отдела/ организации;

- ◆ находит отражение в распределении прав, обязанностей и ответственности в формальной организационной структуре, а также в системе неформальных социальных взаимосвязей коллектива сотрудников.

Анализируя современное состояние научно-методической разработанности категории управления временем и ее практическое состояние, можно выделить ряд объективных противоречий:

1. наиболее распространенные методические инструменты тайм-менеджмента в его классической трактовке основываются на принципах жесткого планирования, что обуславливает их неадекватность по отношению к динамично изменяющейся бизнес-среде, экономическим и социальным реалиям и требует разработки альтернативного инструментария, позволяющего гибко реагировать на непредсказуемые изменения обстоятельств, на экономические трансформации и растущие требования в изменяющихся условиях [9, с.9];

2. в современном менеджменте управление временем рассматривается преимущественно как инструмент, позволяющий более рационально использовать рабочее время сотрудников организации. При этом превалирует его организационное значение. Между тем, сделанные наблюдения в рамках разработки теории управления временем как зарубежными, так и отечественными специалистами, позволяют ставить вопрос о необходимости более пристального внимания к личностному значению тайм-менеджмента как инструменту личностно-профессионального роста сотрудников организации, время которых "покупается" работодателем с целью повышения эффективности деятельности организации в целом;

3. в современном тайм-менеджменте практически не рассматриваются или представлены в крайне общем виде технологии управления временем с точки зрения теорий личностного роста, присутствует их методическая незавершенность с точки зрения результативности для работодателя, которому наиболее выгодно и целесообразно "покупать" рабочее время сотрудников, эффективно регулирующих эту категорию, результативно распределяющих ресурсы личного и рабочего времени для решения организационных задач, обладающих более высоким личностным и профессиональным потенциалом и непрерывно работающих над их совершенствованием.

Именно в последних из двух указанных направлений развития тайм-менеджмента мы видим перспективность в уточнении сущности управления рабочим временем в современных экономических условиях (отметим, что в последних двух случаях мы можем наблюдать сближение

концептуальных идей тайм-менеджмента с маркетингом персонала и тайм-маркетингом).

Следует подчеркнуть, что вышеуказанные противоречия приобретают особую остроту в контексте актуальных экономических тенденций, в условиях развития современного рынка труда и влияния на него цифровой экономики, которая предоставляет новые возможности для развития теории и методики тайм-менеджмента, его сближения с теоретико-методологическим потенциалом других дисциплин и направлений и в то же время предъявляет более высокие требования к практике их реализации. Рассмотрим данные аспекты более подробно.

При переходе на цифровую экономику в условиях роста значения информации и человеческого капитала как ключевых ресурсов рынок труда в России поворачивает в сторону создания более высокотехнологичных рабочих мест, происходит реорганизация и цифровизация бизнес-процессов и трудовой деятельности с целью ее автоматизации и интеграции в них информационной инфраструктуры (инструментов и методов обработки и анализа "больших данных"; блокчейн-технологий; мобильных технологий, облачных вычислений, искусственного интеллекта, 5-D-технологий, технологий дополненной реальности и т.д.), позволяющей увеличить скорость совершаемых операций и обеспечить экономию времени сотрудников, выстроить новые каналы обмена информацией, упростить процедуры внедрения и разработки новых продуктов и услуг [11, с.10]. По мнению экспертов, это уже привело к формированию не только "качественно нового типа мобильного и интерактивного потребления", но также и "новой модели обеспечения занятости и карьерного роста" [12, с.31]. Прогнозируется, что подобные тенденции будут способствовать продолжающейся перестройке структуры современного рынка труда и изменению рода и степени занятости отдельных специалистов [12, с.31].

Именно от вектора развития человеческого капитала (как ключевого фактора по отношению к информационному капиталу) в современных условиях зависит, произойдет ли расцвет или деградация экономики, в том числе экономики труда, под влиянием цифровизации [13, с.51]. По мнению основателя Давосского экономического форума К.Шваба, указанные аспекты требуют пересмотреть понятие "высокой квалификации" в контексте четвертой промышленной революции. Если традиционные определения квалифицированного труда основаны на наличии образования повышенного уровня или специализированного образования и набора определенных личностных способностей в рамках профессии или экс-

пертной области, то с учетом ускоряющейся цифровизации четвертая промышленная революция будет уделять особое внимание личностным особенностям и способностям работников к постоянной адаптации и усвоению новых навыков и подходов в разнообразных контекстах. [14, с.31] Приоритет приобретают так называемые "мягкие навыки" (soft skills) специалистов: личные качества и социальные навыки, например, умение работать в команде, любознательность, инициативность, творческий подход, критическое мышление, способность решать сложные задачи в краткие сроки, взаимодействовать с разными людьми и правильно расставлять приоритеты с учетом целевого и временного факторов. Глобальная цифровизация экономики диктует потребность в специалистах с широким и углубленным компетентностным профилем, способных к гибкому поведению в условиях непрерывных изменений, высокой адаптивности, способных с меньшими временными лагами подстраиваться под актуализирующиеся операционные задачи, либо быстро переобучаться, переориентироваться в процессе трудовой деятельности, повышать свою квалификацию, изменять условия труда. В связи с этим, организациям, которые в условиях ограниченности источников финансирования и высококонкурентной борьбы стремятся получать отдачу от инвестиций, в том числе в человеческий капитал, в как можно более короткие сроки, привлечь и удержать работников нового типа, необходимо разрабатывать и применять дополнительные методические инструменты, обеспечивающие синергию элементов человеческого капитала, получение преимуществ из их профессиональных способностей и личностного потенциала, их максимизацию и результативное управление данными параметрами. В условиях новой цифровой информационной экономики повышается роль "мягких" управленческих технологий и методического инструментария, как факторов, обеспечивающего потенциальной безграничный рост эффективности систем управления человеческим капиталом через максимальное раскрытие уникальных индивидуально-личностных характеристик, компетенций, уровня образования специалистов и их применения на практике. Данный вид технологий управления, в число которых входит технология тайм-менеджмента, развитие которой по своей сущности является прямым откликом на формирование новых экономических условий и вызовов, определяется отходом от функционально-административной модели трудового принуждения и переходу к так называемой "экономике участия", ориентированной на формирование прямой заинтересованности работников в результатах труда и участии в управленческих процессах, в процессах повышения гибкости и адаптивности современной организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Калинин С.И. Тайм-менеджмент: практикум по управлению временем. – СПб.: изд-во "Речь", 2016. – 341 с.

2. Корпоративный тайм-менеджмент// Под ред. Г.А.Архангельского. – М.: Альпина Букс, 2010. – 160 с.
3. Захаренко Г.В. Тайм-менеджмент. – СПб.: Питер, 2013. – 130 с.
4. Ягер Д. Творческое управление временем в новом веке. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 180 с.
5. Альтшуллер А.А. Практическая психология для менеджера. – М.: Феникс, 2005. – 384 с.
6. Азарова О.Н. Тайм-менеджмент за 30 минут. Р-н/Д; изд-во "Феникс", 2008. – 160 с.
7. Аллен Д. Как привести дела в порядок: искусство продуктивности без стресса. – М.: Вильямс, 2009. – 370 с.
8. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Вильямс, 2012. – 275 с.
9. Архангельский Г.А. Тайм-менеджмент в системе управления организацией: Дисс... канд.эконом.наук. – М., 2005. – 133 с.
10. Архангельский Г.А. Организация времени: от личной эффективности к развитию фирмы. Монография. – СПб.: Питер, 2004. – 444 с.
11. Бабкин А.В., Буркальцева Д.Д., Костень Д.Г., Воробьев Ю.Н. Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития// Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – Т. 10, Т. 3, 2017. – С. 9–25.
12. Андреева Л.Ю., Джемаев О.Т. Влияние цифровой экономики на формирование новых трендов на российском рынке труда// Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2017. – № 3. – С. 25–32.
13. Развитие цифровой экономики в России как ключевой фактор экономического роста и повышения качества жизни населения: Коллективная монография/ Авт.коллектив: Андреева Г.Н., Бадалянц С.В., Богатырева Т.Г., Бородай В.А., Дудкина О.В., Зубарев А.Е., Казьмина Л.Н., Минасян Л.А., Миронов Л.В., Стрижов С.А., Шер М.Л. – Нижний Новгород: изд-во "Профессиональная наука", 2018. – 131 с.
14. Шваб К. Четвертая промышленная революция. – М.: Эксмо, 2016. – 200 с.

© Э.В. Фаткуллин, (Elmir29@rambler.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПОРОЖНЕГО ВАГОННОГО ПАРКА

RESEARCH OF PROBLEMS OF RATIONAL USES OF THE CARRIAGE PARK

*O. Frolova
V. Shirokova*

Annotation

Article is devoted to questions of the organization of operational work as the private park of cars of the operator company, alternative technologies of the organization of transportations with use of the private park of cars are offered, the factors influencing efficiency of use carriage steam are defined.

Keywords: rolling stock, carriage park, coefficient of an empty run of cars.

Фролова Ольга Васильевна

Аспирант,

Дальневосточный государственный
университет путей сообщения, г. Хабаровск

Широкова Валентина Васильевна

К.п.н., доцент,

Дальневосточный государственный
университет путей сообщения, г. Хабаровск

Аннотация

Статья посвящена вопросам организации эксплуатационной работы приватным парком вагонов операторской компании, предложены варианты технологии организации перевозок с использованием приватного парка вагонов, определены факторы, влияющие на эффективность использования вагонного парка.

Ключевые слова:

Подвижной состав, вагонный парк, коэффициент порожнего пробега вагонов.

В последние годы наблюдается увеличение процента необеспечения операторами подвижного состава заявок на перевозки грузов. Данная необеспеченность обусловлена некачественным использованием вагонов. В том числе за 2017 год потери составили более 1 млн. руб.

Основными факторами, влияющими на данные потери, являются:

1. Высокий коэффициент пробега вагонов в порожнем состоянии и как следствие заполнение пропускной способности;
2. Неиспользование производительности вагонов в полной мере;
3. Дополнительное время при оформлении вагонов под погрузку;
4. Отсутствие порядка (системы) передислокации вагонов;
5. Значительные затраты времени на ремонт, ТО[1].

В связи с вышеперечисленным, в работе более подробно рассмотрены следующие факторы:

Коэффициент пробега вагонов в порожнем состоянии

На основе статистических данных известно, что наибольшие его значения приходится на годы реформирования в области подвижного состава. Так, в период с

2003 по 2007 г. (активная фаза роста доли операторов в парке вагонов) наблюдаются резкие скачки увеличения порожнего пробега вагонов на Дальневосточной железной дороге. Данные об изменении величины коэффициента порожнего пробега в этот период приведены на рис. 1.

Исходя из анализа динамики коэффициента порожнего пробега к грузеному, можно посмотреть изменение коэффициента заполнения пропускной (провозной) способности. На примере участка Комсомольск-сортiroвочный-Постышево за период 2003-2017 год.

Таким образом, начиная с 2003 года наблюдается увеличение коэффициента заполнения пропускной способности участка Комсомольск-сортiroвочный-Постышево. Эту зависимость можно объяснить большим количеством занятых ниток ГДП порожними составами. Согласно стратегии развития ОАО "РЖД" до 2030 года планируется увеличение объемов перевозок. В связи с данным положением в 2015 году было принято решение о мерах, позволяющих увеличить пропускную способность рассматриваемого участка. Достигли этого с помощью строительства новых разъездов, которые были запущены в эксплуатацию в конце 2016 года. Данные меры позволили сократить коэффициент заполнения пропускной способности в среднем на 20%, соответственно увеличить коэффициент резерва пропускной способности на 20%.[2].

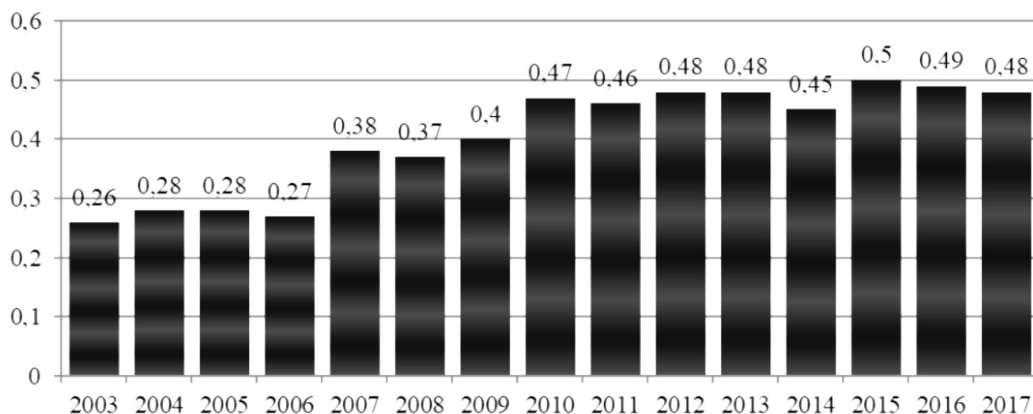


Рисунок 1. Коефициент порожнего пробега к грузеному, в долях в период с 2003 по 2017 год.

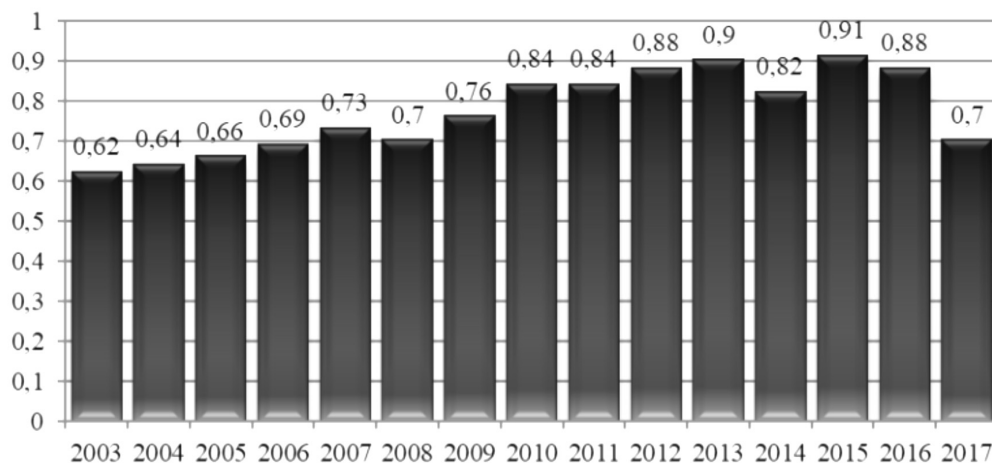


Рисунок 2. Коефициент заполнения пропускной способности, в долях в период с 2003 по 2017 год.



Рисунок 3. Схема документального оформления вагонов под погрузку.

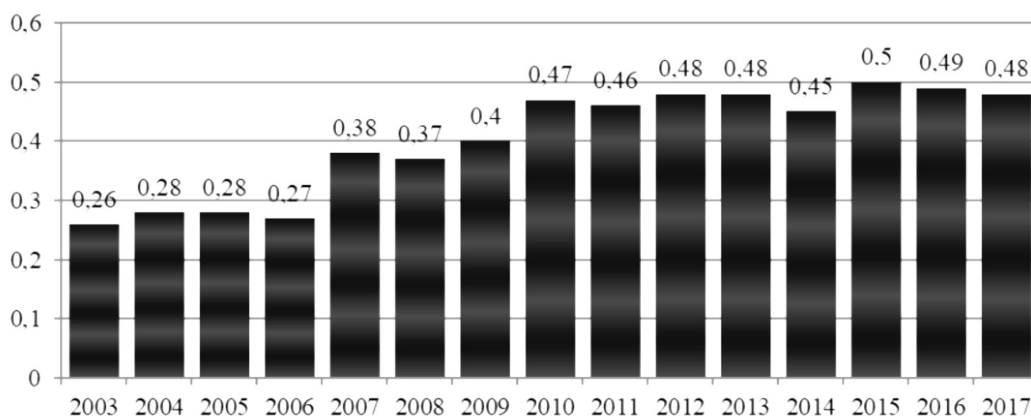


Рисунок 4. Коэффициент порожнего пробега к грузеному, в долях в период с 2003 по 2017 год.

Неиспользование производительности вагонов в полной мере. К производительности вагонов относятся такие показатели, как:

- ◆ Коэффициент использования вагонов
- ◆ Коэффициент загрузки вагонов
- ◆ Коэффициент использования вагонов по вместимости (объему)

На примере ООО "Азия лес" на исследуемом участке средний коэффициент загрузки вагонов составляет 0,8 исходя из этого следует, что для перевозки одинакового количества груза требуется большее количество единиц подвижного состава, нежели, если бы вагоны загружались на 100%. Как следствие из-за курсирования большего количества единиц подвижного состава увеличиваются коэффициенты порожнего пробега вагонов и заполнения пропускной способности. [3,]

Третий фактор, который мы подробнее рассмотрим в этой статье – это дополнительные время-затраты при оформлении вагонов под погрузку.

На порожние вагоны оформляется железнодорожная накладная в электронном виде в системе ЭТРАН. Собственник вагонов получает информацию о своем вагоне по ЭТРАН, далее готовит путь следования вагонам, подписывает его электронной подписью и посылает данные на станцию дислокации вагонов. Приемосдатчик, после

осмотра вагонов и дает заключение о пригодности его под погрузку "следующего" груза.

На рис. 4. представлена диаграмма зависимости коэффициента порожнего пробега вагонов и коэффициента использования пропускной способности.

Исходя из вышеперечисленных графических показателей, основанных на статистических данных, имеет место быть вывод о том, что доля частного парка вагонов имеет достаточно большое влияние на коэффициент порожнего пробега вагонов, коэффициент заполнения пропускной способности.

Для снижения коэффициента порожнего пробега вагонов предлагается попутно загружать порожние вагоны. Эта технология позволит частично уйти от порожнего пробега вагонов.

Увеличение производительности вагонов приведет к сокращению количества единиц подвижного состава, обращающихся на полигоне, что приведет к сокращению порожнего пробега вагонов и меньшему заполнению пропускной способности.

В данной статье рассмотрена лишь часть факторов, имеющих влияние на обеспечение операторами подвижного состава заявок на перевозки грузов. Вопрос снижения коэффициента порожнего пробега требует дальнейшего исследования и разработки имитационных моделей организации управления вагонным парком.

ЛИТЕРАТУРА

1. М.С. Чердынченко "Разработка процедур технологического-экономического анализа процессов управления вагонными парками операторов железнодорожного транспорта"// Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2010. – № 1 С. 33.
2. Д. Н. Козаченко, Ю. В. Германюк "Проблемы управления парками грузовых вагонов в условиях реформирования железнодорожного транспорта"// ДНУЖТ, Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2011. – № 1 С. 60.
3. В. А. Кудрявцев "Централизация управления вагонным парком как ключевое условие эффективности перевозок"// "РЖД-партнер" № 20, 2011 г.

ЭФФЕКТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

EFFECTIVE ORGANIZATION OF PAYMENT
OF LABOR IN MANAGING HUMAN CAPITAL
OF OIL AND GAS ENTERPRISES

*E. Shirinkina
O. Mylarschikova*

Annotation

The article defines the role of an effective organization of labor remuneration in managing the human capital of oil and gas enterprises. The formation and improvement of human capital at enterprises is directly related to the employer's investment in human capital. A feature of this process at oil and gas enterprises is their effective organization of labor remuneration.

Keywords: labor payment, human capital, oil and gas enterprises, system, efficiency.

Ширинкина Елена Викторовна

К.э.н., доцент,

Сургутский государственный

университет, г. Сургут

Мыларщикова Ольга Николаевна

Сургутский государственный

университет, г.Сургут

Аннотация

В статье определена роль эффективной организации оплаты труда в управлении человеческим капиталом нефтегазовых предприятий. Формирование и совершенствование человеческого капитала на предприятиях непосредственно связано с инвестициями работодателя в человеческий капитал. Особенностью данного процесса на нефтегазовых предприятиях является их эффективная организация оплаты труда.

Ключевые слова:

Оплата труда, человеческий капитал, нефтегазовые предприятия, система, эффективность.

Актуальность исследования обусловлена тем, что повышение конкурентоспособности нефтегазовых предприятий ставит перед ними существенно новые задачи в области разработки новой модели, совершенствования и управления человеческим капиталом. Зарубежный опыт показывает, что в рыночных условиях совершенствования экономики, человеческий капитал является определяющим в достижении поставленных целей фирм. Сотрудники компаний превращаются в конкурентное богатство, капитал компании, который необходимо размещать, развивать и разумно управлять им. Результативное их использование, регулирование системы быстрой адаптации людей к конъюнктуре рынка, создание социально-комфортных условий для самореализации личности становятся первостепенными задачами в деятельности любой организации нефтегазовой отрасли [2,9]. Одним из инструментов управления человеческим капиталом является эффективная организация оплаты труда [10, 13].

Предлагается рассмотрение сущности и понятия "организация оплаты труда" предполагающее, прежде всего, определение его понятия. Существует достаточно много определений этого понятия. Стоит обозначить наиболее распространенные определения, сформулированные учеными в области управления персоналом (табл.1).

Так, например, толкование понятия "организация оплаты труда" в работах французского экономиста Анри Файоль трактуется, как "процесс вознаграждения персонала за исполненную работу" [6, с.352]. Кроме этого, процесс и результат управления оплатой труда, по его мнению, должен удовлетворять, и работника, и работодателя. В то время отечественные ученые считают, что организация оплаты труда должна быть построена таким образом, чтобы оплата отражала состояние предприятия и, тем самым, стимулировала работников на более высокие показатели деятельности [11, с. 326]. Контент – анализ представленных понятий позволил сделать вывод, что все они наиболее полно отражают всю суть данных понятий, различаются в формулировке, но смысл толкования единый.

Наибольшее распространение в организации оплаты труда нефтегазовой отрасли является система грейдов. Грейдинг (от англ. grading) – классификация, сортировка, упорядочивание. Систему грейдов определяют, как группировку должностей по определенным основаниям с целью стандартизации оплаты труда в компании [12, с.52]. Хотя определения сформулированы по-разному, суть грейдирования они не меняют. Мы думаем, что грейдирование – это иерархия должностей, с учетом ценности позиции для организации. Спрэд применим в

Таблица 1.

Подходы к определению понятия "организация оплаты труда".

№ п/п	Автор определения	Наименование определения
1	2	3
1.	Басовский Л.Е.	Деятельность, которая охватывает организационный процесс осуществления деятельности предприятия: структуру и рабочих, основанное на последовательном трудовом вознаграждаемом процессе в целях реализации наилучшего эффекта [1, с.214].
2.	Шаш Н.Н.	Комплекс мероприятий, обеспечивающих вознаграждение за исполнение трудовых обязанностей [8, с.67]
3.	Непомнящий Е.Г.	Элемент экономики труда, призванный создать нормальное функционирование персонала в рамках производственной деятельности [5, с.29]
4.	Кибанов А.Я.	Система научно обоснованных мероприятий, которая направлена обеспечивать оптимальное развитие рабочей силы в производственном процессе [3, с.439]
5.	Мордовин С.К.	Создание более лучших условий, необходимых для оптимального и стабильного функционирования рабочей силы для решения стратегически важных задач [4, с.29]
6.	Филин А.А.	Разработанная предприятием функциональная система, являющаяся совокупностью организационных взаимоотношений среди работников и средств производства, ориентированная на обеспечение устойчивого порядка трудового процесса в целях достижения высоких социально-экономических результатов предприятия [7, с.98]

нефтегазовой сфере из-за того, что в данной отрасли при расчете заработной платы важен стаж, разряд и опыт работы.

Оценочными показателями для рабочих в системе диапазонных тарифных ставок в нефтегазовой отрасли, следующие:

- ◆ коэффициент рабочего – индивидуальный (max = 18)
- ◆ коэффициент стажа (max=10).
- ◆ коэффициент смежной профессии max =2 балла
- ◆ коэффициент ответственности (max=6 баллов), формируется из: 3 балла – качественно и в срок выполняется работа, 2 балла – за отсутствие нарушений, 1 балл – выполнение более сложной работы.

Оценочные показатели для специалиста:

- ◆ коэффициент образования – от 1 до 7.
- ◆ коэффициент личностных качеств от 0 до 8, 6 уровней.

Самый наивысший спред имеют руководящие должности, а самый маленький соответственно младший персонал. Самый сложный этап в грейдировании – оценка должностей, поэтому факторы подразделяют на части – "подфакторы". Это углубляет анализ должности, далее каждый фактор оценивается по бальной системе в зави-

симости от степени сложности и проявления уровня. По результатам подсчетов все должности выстраиваются в иерархическую пирамиду, после чего группируются в грейды. Количество грейдов может быть разное у каждого предприятия, наконец, после этого для каждого грейда устанавливается диапазон окладов, так называемые вилки.

Грейдирование или по другому Хэй-метод, на наш взгляд, не дает возможность работнику проявить все свои профессиональные навыки, ограничивает свободу действий, не учитывает потребности сотрудника и держит в страхе увольнения. Этот метод чем-то схож с тарифной сеткой, однако система разрабатывается самим предприятием с учетом конкретных условий и ее можно оперативно изменять и дополнять. Поэтому с точки зрения работодателя, система грейдов хороша, поскольку она позволяет минимизировать количество специалистов по компенсациям, упростить процедуру назначения окладов, минимизировать затраты на заработную плату, снизить влияние субъективных подходов при установлении пенсий и льгот. В виду того, что факторы могут быть различными, то можно ввести оценку за уровень инициативы сотрудника и тем самым дать возможность карьерному росту.

Эффективная организация платы труда, перспективы карьерного роста, осознание прямого участия в разви-

тии организации все это является сильной мотивацией для совершенствования работника не только как личности, но и как профессионала своего дела, нацеленный на современные тенденции отрасли и способного увеличить прибыль предприятия.

Таким образом, развивая человеческий капитал посредством эффективной организации оплаты труда своих работников, работодатель улучшает перспективы на будущее предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абакумова И.В., Антонова Е.К., Байгулов Р.М., Беляева С.В. и др. Научные исследования в сфере социально-экономических и гуманитарных наук: междисциплинарный подход и конвергенция знаний. Самара: ООО "Офорт", 2016. – 324 с.
2. Байгулов Р.М., Беляева С.В., Голубева Г.Ф. и др. Результаты социально-экономических и междисциплинарных научных исследований XXI века. Самара: ООО "Офорт", 2016. – 569 с.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: учебник. – М.: Изд-во: ИНФРА – М, 2014. – 695 с.
4. Мордовин С.К. Управление персоналом: современная российская практика. – СПб.: Питер, 2014. – 288 с.
5. Непомнящий Е.Г. Экономика и управление предприятием: конспект лекций // Е.Г. Непомнящий. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2014. – 176 с.
6. Файоль А. Управление – это наука и искусство: учебник, пер. с англ. – М.: Республика, 2014. – 352 с.
7. Филин А.А. Управление персоналом организации. – М.: Логос, 2014. – 602 с.
8. Шаш Н.Н. Управление персоналом: учебное пособие / Н. Н. Шаш. – М.: Юрайт, 2014. – 167 с.
9. Ширинкина Е.В. Повышение производительности труда на предприятиях нефтяной и газовой отрасли // Труды международного симпозиума Надежность и качество. – 2012. – Т. 2. – С. 330–331.
10. Ширинкина Е.В. Формирование человеческого капитала в постиндустриальной экономике: монография. – Барнаул, 2017.
11. Ширинкина Е.В., Гантимуров А.В. Совершенствование планирования затрат на предприятиях нефтегазовой отрасли // Труды международного симпозиума Надежность и качество. 2014. Т. 2. С. 325–330.
12. Ширинкина Е.В. Индикаторы эффективности управления человеческим капиталом // Экономика и менеджмент систем управления. – 2017. – Т. 24. № 2. – С. 51–56.
13. Ширинкина Е.В. Оценка эффективности инвестиций в человеческий капитал // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2016. – № 4 (12). – С. 102–104.

© Е.В. Ширинкина, О.Н. Мыларщикова, (shirinkina86@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РАЗВИТИЕ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ (на материалах Ульяновской области)

FACTORS DETERMINING
THE EVOLUTION OF THE MARKET
FOR MILK AND DAIRY PRODUCTS
(on materials of the Ulyanovsk region)

*P. Shcherbakov
A. Poltarykhin*

Annotation

Based on the data of the Ulyanovsk region, the article considers the main factors determining the development of the milk and dairy products market in the region. The structure and dynamics of feed consumption in the dairy industry are considered, the dependence of the productivity of dairy cattle on the feedstuff costs is revealed. The channels for selling dairy products in the region, providing trade areas for municipal districts are considered. The dynamics of the economic efficiency of milk production, the structure of expenditures, the productivity of dairy cattle, which ensures maximum profitability, is considered. Tribal work in the region is considered, a conclusion is made about the directions for further development of the milk and dairy market in the Ulyanovsk region.

Keywords: Factors in the evolution of the market for milk and dairy products, the market for milk and dairy products, food supply.

*Щербаков Павел Александрович
Аспирант, НОЧУ ВО*

*"Московский финансово-промышленный
университет "Синергия", г. Москва*

*Полтарыхин Андрей Леонидович
Д.э.н., профессор,*

*Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова*

Аннотация

На основе данных Ульяновской области в статье рассмотрены основные факторы, определяющие развитие рынка молока и молочной продукции в регионе. Рассмотрена структура и динамика расхода кормов в молочной отрасли, выявлена зависимость продуктивности молочного скота от расходов на кормовую базу. Рассмотрены каналы реализации молочной продукции в регионе, обеспеченность торговыми площадями муниципальных районов. Рассмотрена динамика экономической эффективности производства молока, структура расходов, выявлена продуктивность молочного скота, обеспечивающая максимальную рентабельность. Рассмотрена племенная работа в области, сделан вывод о направлениях дальнейшего развития рынка молока и молочной продукции в Ульяновской области.

Ключевые слова:

Факторы развития рынка молока и молочной продукции, рынок молока и молочной продукции, кормовая база.

Молочная отрасль является важнейшим элементом агропромышленного комплекса Приволжского федерального округа. Несмотря на то, что молоко является одним из наиболее ценных и питательных продуктов, необходимых для полноценной жизнедеятельности человека, валовые надои молока в Ульяновской области с каждым годом снижаются, среднедушевое потребление ниже, рекомендованных РАОН норм, более чем на 12%. Для разработки оптимальной стратегии, способствующей выводу рынка молока и молочной продукции из кризисного состояния, необходимо выявить ключевые факторы, оказывающие влияние на рынок молока и молочной продукции [7].

Без сомнения одним из основных источников увеличения продуктивности молочного скота является кормовая база: ее заготовка, расход, состав. За исследуемый период в Ульяновской области прослеживается нестабильная динамика заготовки и использования кормов,

что в целом не оказывает положительного влияния на развитие животноводства в регионе.

Рассматривая динамику расходов корма на 1ц молока наблюдается общая тенденция к снижению: с 1,37 2000г к 0,51 в 2016 году, при этом средний расход корма на 1 корову уменьшился более чем на 8%. Структура кормовой базы также претерпела значительные изменения, так доля концентрированных кормов увеличилась на 10%, что связано с низкой рентабельностью отрасли и невозможности внедрения новых методов ведения хозяйства в производство. Производители, экономя на модернизации, продолжают вести хозяйство по устаревшим технологиям, заменяя современные комбинированные корма зерновыми культурами, что приводит к значительному сокращению продуктивности крупного рогатого скота, а также увеличению доли кормов в себестоимости продукции. Уровень обеспеченности кормами сократился до 54%, что значительно меньше показателя 2000 годов.

Таблица 1.

Динамика расхода кормов в Ульяновской области.

	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Общий расход кормов, ц.к.е	641	315	309,5	291,1	290	249	312,5	266,8	263	259,9
Концентрированные корма, ц.к.е.	217	190	191,1	189,3	182,4	227,7	197,0	172,1	166,7	161,5
Расход кормов на 1 гол., ц.к.е	26,3	26,2	24,9	24,0	23	25,5	22	24,5	24,2	24,5
Концентрированные корма на 1 гол., ц.к.е.	14,6	14,5	14,8	14,8	14,5	16,6	13,8	15,8	15,3	15,5
Расход кормов на 1ц молока, ц.к.е.	1,36	0,91	0,8	0,75	0,7	0,7	0,56	0,6	0,54	0,51
Концентрированные корма на 1ц. молока	0,75	0,66	0,54	0,49	0,44	0,47	0,35	0,4	0,35	0,39
Обеспеченность кормами, %	97	70,1	66,5	64,2	62,1	65,1	52,2	57,0	53,3	54,1

Большое влияние на заготовку кормовой базы оказывает обеспеченность сельскохозяйственных предприятий тракторами и комбайнами, которая в Ульяновской области не соответствует потребности. За исследуемый период число тракторов сократилось с 3420 до 1812 штук, зерноуборочных с 1225 до 595 штук, кормовых – с 201 до 85 штук, идет постоянное увеличение нагрузки пашни на 1 трактор, что свидетельствует об общей тенденции сокращения производства сельскохозяйственной продукции, том числе зерна и кормов.

Для оценки силы связи между расходом на корма и среднегодовым удоем молока воспользуемся корреляционным анализом. Для этого рассчитаем:

Выборочные средние значения среднегодового удоя молока и расхода корма

$$X = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i \quad (1)$$

где x_i – значение дискретного параметра (среднегодовой удой молока, расход корма), n – общее количество значений.

Выборочные дисперсии среднегодового удоя молока и расхода корма:

$$S^2(x) = \frac{\sum x_i^2}{n} - X^2 \quad (2)$$

где X – выборочные значения, полученные по формуле 4, x_i – значение дискретного параметра.

Коэффициент корреляции

$$R = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - X)(y_i - Y)}{S(x)S(y)} \quad (3)$$

где $S(x)$ и $S(y)$ – выборочные дисперсии, вычисленные

по формуле (5), X и Y – средние значения среднегодового удоя молока и расхода на корма, вычисленные по формуле (1)

Исходя из полученных коэффициентов, вычислим уравнение регрессии по формуле

$$y = R \frac{x - \lambda}{s(x)} \quad (4)$$

$$y = 745,2 + 101,4x,$$

где y – среднегодовой удой молока, x – расход на корма на 1 гол, тыс. р.

По результатам данного уравнения получаем, что увеличение расхода на 1 тыс., приводит к увеличению среднегодового удоя на 101,4 кг.

Рост производства молока и молочной продукции невозможен без организации эффективной сбытовой политики. Снижение издержек обращения продукции возможно при организации грамотной рыночной инфраструктуры и совершенствования сбытовой политики, для этого необходимо обеспечить развитие как розничной, так и оптовой торговли. Среди российских городов с населением больше 500тыс. Человек Ульяновск находится на 24 месте с обеспеченностью торговыми площадями в 204 кв. метров на тыс. человек.[1]. Общий показатель по Ульяновской области немного выше и на 2016 год составляет 235,5 кв. м. [2] на 1000 человек, при нормативе 459 кв.м, что ниже нормы более чем в 2 раза. Обеспеченность населения объектами для продажи продовольственных товаров составляет 91 м2 на 1 тысячу человек, при нормативе 143 м2 т е ниже нормы на 35%.

В 2016 году в области функционируют 95 оптовых рынков, оборот оптовой торговли в 2016 году составил 209663,6 млн. рублей, что на 24% больше, чем в предыдущем, по предварительным данным в 2017 году объем

Таблица 2.

Обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов.

	2013	2014	2015	2016
Обеспеченность населения торговыми площадями, кв м	184	205,8	227,8	235,5

Таблица 3.

Динамика оборота оптовой торговли.

	2013	2014	2015	2016
Оборот оптовой торговли - всего	188268,4	186306,9	173743,7	209663,6
В том числе организаций оптовой торговли	105094,8	114855,7	116945,9	151836,6
В % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	91,5	93,9	82,7	115,3
В том числе организаций оптовой торговли	100,4	103,7	90,3	124,0

оптовой торговли также вырастит на 16%. Для увеличения оборота торговли и развития оптовой торговли необходимо дальнейшее увеличение количества оптовых рынков.

Индекс физического объема оборота розничной торговли в 2016 году по сравнению с 2015 показал неординарную динамику. Так в 18 муниципальных образованиях индекс показал рост ("Новоспасский район" – 135,2 %, "Старомайский район" – 131,0 %, "Инзенский район" – 111,2 %, "Николаевский район" – 115,2 %, "Павловский район" – 105,8 %, "Тереньгульский район" – 115,2 %, "Сенгилеевский район" – 11875 %, "Старокулаткинский район" – 100,3 %, "Вешкаймский район" – 110,8 %, "Чердаклинский район" – 103,1 %, "Майнский район" – 102,0 %, "город Новоульяновск" – 102,9 %, "город Димитровград" – 104,9 %, "Барышский район" – 101,6 %, "Карсунский район" – 102,4 %, "город Ульяновск" – 101,8 %, "Цильнинский район" – 104,9 %, "Базарносызганский район" – 101,6 %), в 6 муниципальных районах индекс показал снижение ("Кузоватовский район" – 96,8%, "Радищевский район" – 95,7 %, "Сурский район" – 97,4 %, "Новомалыклинский район" – 96,0 %, "Мелекесский район" – 95,6 %, "Ульяновский район" – 81,2 %). Уменьшение объема оборота розничной торговли можно объяснить сложной экономической ситуацией в России в целом, а также общим снижением покупательской способности населения в Ульяновской области.

Цельномолочная продукция реализуется торгующими организациями на розничных рынках. На территории области функционирует 6937 объектов стационарной розничной торговли, в числе которых 1251 сетевых торго-

вых объекта. Однако в 175 населённых пунктах Ульяновской области отсутствуют стационарные объекты торговли, в том числе: в Барышском районе – 7 населённых пунктов, в Вешкаймском районе – 9 населённых пунктов, в Инзенском районе – 23 населённых пункта, Карсунском районе – 7 населённых пунктов, в Кузоватовском районе – 12 населённых пунктов, в Майнском районе – 13 населённых пунктов, в Николаевском районе – 15 населённых пунктов, в Новомалыклинском районе – 7 населённых пунктов, в Новоспасском районе – 17 населённых пунктов, в Павловском районе – 4 населённых пункта, в Сурском районе – 15 населённых пунктов, в Тереньгульском районе – 10 населённых пунктов. [3].

При обеспечения устойчивого развития производства является максимальное расширение всех возможных каналов розничного сбыта, которое можно достичь благодаря построению многоформатной розничной торговли, где производитель любого размера имеет возможность использования различных каналов сбыта, избегая на начальных этапах неблагоприятных условий, предлагаемых крупными сетями. Тем самым это позволяет производителю понизить собственные риски и издержки.

Недостаточная физическая и экономическая доступность продовольствия привело к значительным диспропорциям в структуре потребления населением пищевых продуктов. Правительству Ульяновской области необходимо решать проблему организации торгового обслуживания в малочисленных, труднодоступных и отдалённых населённых пунктах, где прослеживается сильный дефицит продовольственных товаров.

В связи с этим следует развивать торговую инфраструктуру "шаговой доступности", нацеленных на реализацию товаров сельскохозяйственной продукции местного производства. В первую очередь к данной инфраструктуре относятся малые формы торговли: несетевые магазины, нестационарная торговля, фирменная торговля и ярмарки, развития которых требуют небольшое количество инвестиций, что является несомненным плюсом в текущей экономической ситуации. Так министерство сельского хозяйства Ульяновской области совместно с главами администраций муниципальных районов и городских округов региона уже пытались поставленную проблему посредством организации ярмарок по продаже товаров собственного производства на базе муниципальных учреждений. В связи данной инициативой число действующих ярмарок региона увеличилось с 268 до 305 штук, однако данная инициатива имела незначительный положительный эффект, не оказав должного влияния на развитие производства сельскохозяйственных товаров, а в частности молока в личных подсобных хозяйствах.

Важным фактором, влияющим на общий уровень развития молочной промышленности, является уровень экономической эффективности производства молока и молочной продукции. Так за исследуемый период в Ульяновской области себестоимость производства 1ц молока увеличилась практически в 2 раза. Основными стимулами, способствующими увеличению себестоимости молока, являются кормовая база, организация производства и управления, оплата труда. Затраты на корма увеличились не только в связи с инфляционными процессами и общим удорожанием стоимости кормов, но также и с введением в рацион животных концентрированных кормов, которые способствуют увеличению среднегодового удоя молока от 1 коровы. Расходы на оплату труда с 155,1 до 256,2 связан с повышением в РФ МРОТ и необходимостью удержания в сельскохозяйственном предприятии необходимых специалистов.

Затрату на содержание основных средств производства и организацию производства и управления вызваны

инфляционными процессами, увеличению амортизационных отчислений по оборудованию, а также общей сложной экономической ситуации в стране и понижению курса рубля.

Прочие расходы, в число которых также входит средства защиты животных наоборот имеют тенденцию к снижению с 122,3 руб. до 103 руб., что свидетельствует о недостаточной рентабельности производства и попытке производителей оптимизировать затраты в категориях, которые, по их мнению, оказывают на производственный процесс наименьшее влияние.

За исследуемый период повысилась средняя рентабельность производства, что обусловлено поступлению нового оборудования, производительность которого гораздо выше, благодаря чему затраты труда снизились с 6,6 чел. час. до 2,1 чел. час. При этом темпы роста цены реализации 1 центре молока значительно выше темпов роста производственной себестоимости молока.

На сегодняшний день генетический потенциал продуктивности молочного скота используется среднем по Ульяновской области на 62%, что означает наличие большого потенциала по увеличению продуктивности скота за счет изменения условий содержания, улучшения породного состава и кормового рациона. Однако в молочной отрасли оптимальный уровень соотношения затрат на содержание 1 единицы скота и рентабельности не имеют линейную зависимость. Так проанализировав исследования различных авторов, в числе которых Федеев П.Х. максимальный уровень прибыли достигается при надое 6000–7000 кг от 1 коровы, при этом дальнейшее увеличение надоя при помощи улучшения рациона не рентабельно и влечет за собой значительные затраты.

В настоящий момент в Ульяновской области занимаются разведением крупного рогатого скота для молочного скотоводства 16 племенных организаций, ООО ПСК "Красная звезда" и СПК-колхоз "Родина" являются племенными заводами. На 2016 году в области было около 6,5 тысячи племенных коров молочного направления, выход телят на каждые 100 коров составил 92%, при минимальной требуемой нижней границы в 80%.

Таблица 4.

Динамика оборота оптовой торговли.

Затраты, руб.	2008	2010	2012	2014	2016
Оплата труда	155,1	214,3	233,1	249,5	256,2
Кормовая база	256,3	375,2	522,2	715	706,2
Содержание основных средств производства	97,1	132,2	194,1	280,1	285,5
Организация производства и управления	101,1	121,9	141,6	185,1	201,0
Прочие расходы	122,3	121,4	109,9	95,1	103
Итого	731,9	954,7	1200,9	1524,8	1551,9

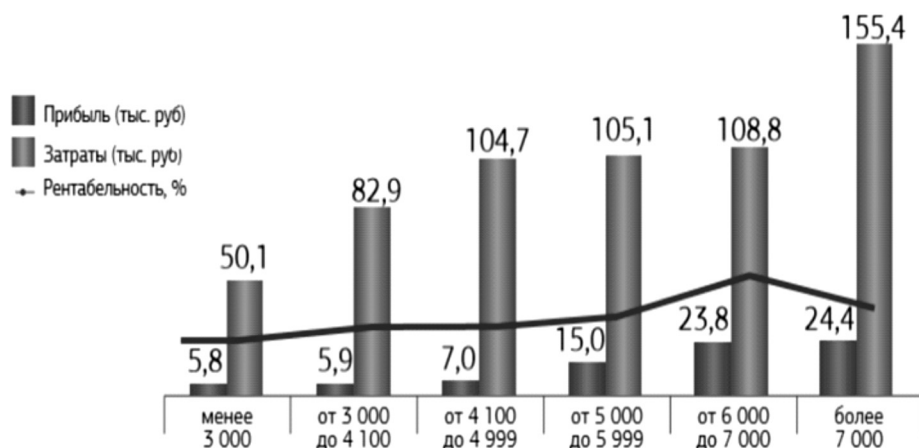


Рисунок 1. Соотношение затрат на содержание и продуктивности 1 коровы.

Важным фактором, влияющим на продуктивность молочного скота, является обновление и воспроизводство стада. Недостаточное воспроизводство приводит к "обеднению" стада, что в итоге приводит к снижению продуктивности. В Ульяновской области разведением крупного рогатого скота занимается 16 племенных организаций, при этом только ООО ПСК "Красная звезда" и СПК-колхоз "Родина" являются племенными заводами. Доля приплода на 100 коров находится на достаточно низком уровне и составляет не более 73 голов. Вышесказанное означает, что своевременное воспроизводство стада, качественный приплод и его дальнейшее сохранение имеет большой потенциал, позволяющий в будущем увеличить производство молока и молочной продукции в регионе. При качественном и быстром воспроизводстве молодняка можно быстро и безболезненно заменять низкопродуктивных коров, что позволит постоянно улучшать структуру стада и как следствие производство молока.

В текущих условиях недостаточности племенных заводов в области и необходимости обновления и улучшения структуры стада в короткие сроки обновления целесообразно использовать инновационные технологии

трансплантации эмбрионов, которые позволят увеличить поголовье высокопродуктивных потомков по материнской линии, что позволяет ускорить селекционный процесс более чем в 6 раз и сформулировать обновленной продуктивное стада в течение 5–7 лет [4].

В Ульяновской области до сих пор не создан стабильный механизм регламентирующий взаимодействие субъектов продовольственного рынка, также требует совершенствования механизма формирования справедливых закупочных цен на сырое молоко для сельскохозяйственных производителей [6]. Для решения данных проблем имеет смысл активнее использовать опыт стран ЕС и США с применением минимальных закупочных цен [5] и проведением закупочных интервенций. Изменение сложившейся ситуации возможно благодаря эффективной взвешенной государственной политики, направленной на обеспечение продовольственной безопасности и основанной на развитии собственного производства и грамотного воздействия на потребительский рынок. Необходим правильный выбор приоритетных направлений развития и механизмов регулирования всех взаимодействующих элементов на рынке молока.

ЛИТЕРАТУРА

1. Долгова, И.М. Тенденции развития рынка молока и молочной продукции в РФ / И.М. Долгова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №9. – С. 953.
2. Федеральная служба государственной статистики Обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://fedstat.ru/indicator/50238>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Об утверждении Стратегии развития торговли в Ульяновской области на 2015–2016 годы и период до 2030 года [Текст]: Распоряжение Правительства Ульяновской области от 10.12.2014 г. № 2733
4. Бурса И.А. Стратегия инновационного развития молочнопродуктового подкомплекса / И.А. Бурса: монография. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – 432 с.
5. Ушачев И.Г. Об актуальных экономических проблемах развития АПК и механизмах их решения/ И.Г. Ушачев, В.В. Маслова, В.С. Чекалин // Экономика сельского хозяйства России. – 2016. – №7. – С.2–10.
6. Полтарыхин А.Л. Продуктовые подкомплексы агропромышленного производства / А.Л. Полтарыхин // Экономика сельского хозяйства России. 2010. №3. С. 43–46.
7. Свистула И.А. Межотраслевой подход в интеграционном развитии регионального агропромышленного комплекса / И.А. Свистула, Н.В. Белая, А.Л. Полтарыхин // Министерство образования и науки Российской Федерации. Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, Институт экономики и управления. Барнаул, 2016.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, КАК ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОЦЕССЫ "ФИНАНСИАЛИЗАЦИИ" В АСПЕКТЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

FINANCIAL INSTRUMENTS, AS FACTORS INFLUENCING THE PROCESSES OF "FINANCIALIZATION" IN THE ASPECT OF FINANCIAL REPORTING

O. Zhitlukhina

Annotation

The article shows that the growing role of the financial sector of the economy in comparison with its real sector affected the emergence of the process of "financialization" both at the macro- and micro-levels. The specifics of the process of "financialization" of the economic life of a specific economic entity are determined. The concept and classification of financial instruments and their elements as accounting objects for the purposes of reporting has been identified. Identified those of them that affect the processes of "financialization" of the economic life of economic entities and which are measured at fair value through profit and loss: trading and derivative financial instruments.

Keywords: financial instruments, financial assets, financial investments, financial obligations, "financialization, accounting, reporting.

Житлухина Ольга Геннадьевна

*К.э.н., профессор,
Дальневосточный федеральный
университет, г. Владивосток*

Аннотация

В статье показано, что возрастающая роль финансового сектора экономики по сравнению с реальным ее сектором повлияло на появление процесса "финансиализации" как на макро-, так и на микро-уровнях. Определены особенности процесса "финансиализации" хозяйственной жизни конкретного экономического субъекта. Идентифицировано понятие и проклассифицированы финансовые инструменты и их элементы как объекты учета для целей составления отчетности. Выявлены те из них, которые оказывают влияние на процессы "финансиализации" хозяйственной жизни экономических субъектов и которые оцениваются по справедливой стоимости через прибыль и убыток: предназначенные для торговли и производные финансовые инструменты.

Ключевые слова:

Финансовые инструменты, финансовые активы, финансовые вложения, финансовые обязательства, "финансиализация, бухгалтерский учет, отчетность.

В современных условиях глобализации международного бизнеса преобладающую роль в нем все активнее начинает играть стремительно развивающийся финансовый рынок, что ведет к отрыву его от реального сектора экономики. Это обусловлено не только экономической природой финансовых инструментов обращающихся на этом рынке, но и появлением новых его составляющих, способствующих его переводу в виртуальную плоскость, представленную абстрактными и производными категориями. Об активизации развития финансового сектора экономики и роста финансовых услуг свидетельствует вклад финансовых посредников в формирование мировой экономики, возросший за последние десятилетия в 1,2–2 раза. Это же подтверждает значительная доля национального дохода, перераспределяемая через все звенья финансовой системы, в разных странах составляет от 35 до 50 процентов [24].

Возрастающая роль финансового сектора экономики по сравнению с реальным ее сектором базируется на высокоразвитом финансовом рынке. К специфике финансового рынка, в аспекте понятия "рынка, как сферы обра-

щения" [13], можно отнести предмет, обращающийся на этом рынке, который представляет собой финансовые инструменты [14]. Именно они, сегодня, приносят значительную долю национального дохода развитых стран, занимают преобладающее место в финансовой отчетности предприятий и непосредственно влияют на доходы, получаемые не только от основной, но и от финансовой деятельности.

Это отличает современную рыночную экономику, от периода ее становления, когда она в своем развитии, в основном, опиралась на рост материальных инвестиций в предприятия реального сектора экономики. Поэтому в их балансовых отчетах преобладали внеоборотные и оборотные материальные активы, а не финансовые ресурсы. И, соответственно, в отчетах о прибылях и убытках в основном отражались доходы, полученные от основной деятельности. При этом возникновение и влияние финансового сектора на процесс материального производства практически были ограничены использованием таких финансовых инструментов, как кредитование производственных предприятий и формирование акционерного

капитала акционерных обществ. Их действие, как известно, было направлено на обслуживание и активизацию основных видов деятельности предприятий материальной сферы.

Однако, в настоящее время "обслуживающий" характер финансового рынка преобразуется в самостоятельную сферу деятельности экономики, опирающуюся на разнообразные и модифицирующиеся финансовые инструменты, обеспечивающие обособленное получение доходов, вне зависимости от материальной сферой экономики. А это влияет на движение денежного капитала, направляя его в сторону финансового сектора, что начинает отрицательно влиять на финансовые и финансово-инвестиционные процессы реального сектора экономики, в котором создается стоимость. Такой процесс в западных источниках получил название "финансиализация", который коротко определяется, как "растущая и системная власть финансов и финансового инжиниринга" [25].

Сущность самостоятельного функционирования финансового капитала, как фиктивного капитала, была проанализирована еще К. Марксом, который исходя из природы кредита и формирования акционерного капитала, предсказал процесс раздвоения финансового и реального сектора. И показал, что фиктивный капитал "живёт" исключительно, как символ возможного получения прибыли, и приобретает стоимость лишь, как равнодействующая некоторых параметров, весьма отдаленных от процесса создания стоимости [6]. Это подчеркивает основную отличительную особенность фиктивного капитала, который сам по себе не создает доход, а лишь способствует его перераспределению [3]. И поэтому, активно развивающиеся процессы преобразования финансового капитала в фиктивный капитал ведут к разворачиванию ажиотажного (спекулятивного) спроса, к искусственному нагнетанию конъюнктуры, и из-за возникновения больших затруднений в прибыльном вложении, способствуют активному его устремлению из реального сектора в сферы финансового сектора [15]. Это позволяет фиктивный капитал, формируемый финансовой системой, рассматривать как виртуальный капитал, наполненный абстрактными и производными категориями, который реально не существует, но возможен при определенных условиях [13]. Такая особенность современного финансового капитала не может не сказаться на развитии реального сектора экономики. И поэтому не случайно, имеются мнения, что рост размеров финансового сектора (и, соответственно, процессов "финансиализации") способствует экономическому развитию страны лишь до определенного момента, а после его достижения позитивное влияние финансовых услуг на рост экономики снижается [27]. По мнению некоторых авторов, "финансиализация" рассматривается как "процесс, изменяющий фундаментальные аспекты капиталистической микро- и макроэкономики" [27]. А это, в свою очередь, позволяет сделать

вывод, что процесс, "финансиализации" ведет к постепенному сужению сферы материального производства и не может не затронуть экономические субъекты, осуществляющие свою основную деятельность в этой сфере, которые начинают прибегать к инструментам финансового рынка для получения дополнительных доходов. Все это говорит о том, что для "финансиализации", которая связана с насыщенностью экономики усложняющимися финансовыми отношениями и применением все более сложных финансовых инструментов, характерны возникновение и наличие нестабильных "разрушительных" элементов, отрицательно влияющих на развитие экономики, как в целом, так и на уровне конкретной бизнес единицы.

Возникает вопрос, а как эти процессы протекают на уровне российских экономических субъектов, которые функционируют в условиях недостаточно развитого финансового рынка по сравнению рынком западных стран. Однако, несмотря на имеющееся отставание, для финансового рынка России характерен достаточно существенный рост заключаемых контрактов по сделкам с такими более сложными финансовыми инструментами, как производные финансовые инструменты (ПФИ). По статистической информации ММВБ каждый год, в среднем, контракты по фьючерсным сделкам увеличиваются на 23%, а контракты по опционным сделкам – на 25% [21]. Это говорит о том, что достаточно активными участниками финансового рынка становятся экономические субъекты, обращающиеся к услугам финансового рынка для целей получения дополнительного дохода.

Отсюда, по-видимому, целесообразно процесс "финансиализации" рассматривать не только с точки зрения экономики в целом (на макро-уровне), но и в аспекте конкретного экономического субъекта (на микро-уровне). Что касается "финансиализации" экономики на макро-уровне, то в литературных источниках имеется немало определений, которые, подчеркивают, что она представляет собой процесс трансформации финансового капитала в фиктивный и виртуальный капитал и отделение его от реальной, производственной сферы [15], или процесс, обуславливающий "перенос тяжести с экономической активности по производству (или с более динамичной сферы услуг) к финансовой системе" [26]. Относительно понятия "финансиализации" хозяйственной жизни конкретного экономического субъекта, (на микро-уровне) и процессов с ней связанных, то они практически не рассматриваются в экономической литературе, особенно в аспекте бухгалтерского учета и формирования показателей финансовой отчетности. С этой точки зрения, "финансиализация" хозяйственной жизни конкретного экономического субъекта, также ведет к переносу тяжести при осуществлении им своей основной деятельности с инструментов реального сектора, оперирующего, в большей степени, материальными активами, к использова-

нию финансовых инструментов, позволяющих получать доходы от неосновной деятельности. Это можно было бы рассматривать как положительный фактор, направленный на финансирование основной деятельности предприятия, но он может оказаться и причиной выявления отрицательной перспективы предприятия с точки зрения базового направления деятельности [22].

Для выявления факторов, влияющих на оценку "финансиализации" хозяйственной жизни, определим существенные черты и основные классификационные признаки финансовых инструментов в аспекте бухгалтерского учета и составления отчетности. Указанный аспект отражается в определении финансовых инструментов, имеющем место в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО). В них финансовые инструменты определяются как любой договор, в результате которого одновременно возникает финансовый актив у одной организации и финансовое обязательство или долевого инструмент – у другой [12]. Для целей бухгалтерского учета не достаточно корректно рассматривать финансовые инструменты в качестве договора, который, как известно, представляет собой юридическую категорию и не имеет прямого отношения к его объектам и потому не находит отражения в финансовой отчетности.

Однако следует отметить, что, договор при определении финансовых инструментов является обязательным условием их последующего движения при признании финансовых фактов хозяйственной жизни (ФФХЖ) в учете. В соответствии, с МСФО, в аспекте составления финансовой отчетности, договор интерпретируется как "соглашение между двумя или более сторонами, которое несет четкие экономические последствия, возможность отклонения от которого слишком мала (если вообще она существует) и поэтому его выполнение, как правило, имеет обязательную юридическую силу" [12]. Поэтому, понятие "договор", при идентификации понятия финансовых инструментов для целей финансового учета и отчетности, должно рассматриваться не как его самостоятельный объект, а как его существенная характеристика.

Объектом же бухгалтерского финансового учета, в данном случае, являются финансовые инструменты, представляющие собой совокупность финансовых активов одного экономического субъекта и финансовых обязательств или долевого инструмента другого экономического субъекта, взаимосвязанных между собой заключенным договором, из которого вытекает, соответственно, действительное право на поступление или обязанность по уплате денежных средств в будущем во время признания их в учете [5].

Из этого определения, видно, что элементы финансовых инструментов способны, в соответствии с договором, генерировать денежные потоки в будущем, и по экономи-

ческому содержанию сгруппированы для целей составления бухгалтерского баланса. Это такие основные классификационные группы, как финансовые активы, финансовые обязательства и долевого инструмент организации, оказывающие непосредственное влияние абсолютно на все элементы финансовой отчетности [1].

При этом хотелось бы обратить внимание на такую характеристику финансовых инструментов, как возможность возникновения во время их признания в учете будущих денежных потоков, а не текущего движения денежных средств. Это характеризует финансовые инструменты, как рискованные ФХЖ, требующие создания в системе учета защитных механизмов от возникновения в будущем рисков, связанных с изменением ценовых факторов.

В российской отчетности в бухгалтерском балансе отражаются все перечисленные финансовые инструменты, приведенные в этом определении. Однако в национальной нормативной учетной практике не применяются такие понятия как: "финансовые инструменты", "финансовые активы", "финансовые обязательства" и " долевого инструмент". И, тем не менее, в активе баланса и приложениях к нему отражены такие финансовые активы как: "финансовые вложения" и "дебиторская задолженность" (в части, отнесенной, по МСФО, к финансовым активам). В пассиве баланса отражаются: собственный долевого инструмент организации ("уставный капитал" и "дополнительный капитал в части эмиссионного дохода"), а также финансовые обязательства (заемные средства и "кредиторская задолженность" в части, отнесенной по МСФО, к финансовым обязательствам). В настоящее время в структуре баланса финансовые статьи баланса составляет 35 процентов по отношению к нефинансовым его статьям, при этом, в активе – 37,5%, в – пассиве – более 26%. Это показывает достаточную значимость финансовых инструментов в составе показателей баланса, как основной формы финансовой отчетности.

Для определения факторов, влияющих на процессы "финансиализации" хозяйственной жизни, выявим основные особенности и классификационные признаки таких основных элементов финансовых инструментов, как финансовые активы и финансовые обязательства в аспекте бухгалтерского учета и составления отчетности.

Основную группу финансовых инструментов, которая в большей степени, по мнению автора, оказывает влияние на процессы финансиализации, составляют финансовые активы, которые следует идентифицировать, как активы, во время признания которых в финансовом учете экономического субъекта (инвестора, покупателя, кредитора) в соответствии с договором в будущем возникает действительное право на получение денежных средств (их приток) от другого экономического субъекта (эмитента, продавца, должника) [4].

Основную долю в финансовых активах, занимают финансовые вложения, которые, как было показано выше, в МСФО не выделяются в качестве их самостоятельной подгруппы. Однако такой идентифицированный подход к их выделению, по мнению автора, правомерен, т.к. всем финансовым вложениям свойственен такой признак, как возникновение права на получение в будущем дополнительного притока денежных средств (процентов, дивидендов и др. доходов) во время их признания в учете. Именно, эта особенность финансовых вложений, как основной части финансовых активов, напрямую связана с показателями "финансиализации", потому что в результате ее оценки можно выявить получение доходов от финансовой деятельности, сформированных в результате функционирования финансовых инструментов, которые отражаются в отчете о финансовых результатах.

В национальной практике учета в балансовом отчете и пояснениям к нему финансовые вложения классифицируются "в зависимости от срока их обращения (погашения)" (на долгосрочные и краткосрочные финансовые активы) и "в зависимости от их вида" (по фактическому их применению в отчетном периоде). По этому признаку их целесообразно сгруппировать в такие подгруппы, как финансовые вложения в долговые инструменты и финансовые вложения в долевыми инструментами. Среди финансовых вложений в долговые инструменты необходимо выделить финансовые вложения: в долговые ценные бумаги (в облигации, финансовые векселя, сберегательные сертификаты) и в предоставленные займы другим организациям. К финансовым вложениям в долевыми инструментами в основном относятся: финансовые вложения в долевыми ценные бумаги (акции). Приведенные виды финансовых вложений практически полностью соответствуют определению финансовых активов. Прежде всего, это напрямую касается финансовых вложений в долговые инструменты, выражающих отношения займа, из которых возникает действительное право на получение денежных средств (их внешний приток) в будущем по договору в размере номинальной или договорной их стоимости и процентов (или дисконта) к получению.

Относительно финансовых вложений в долевыми инструментами других организаций (в акции) необходимо отметить их особенность, связанную с тем, что они отражают отношения собственности, а не отношения займа, поэтому возвратность им не свойственна. Отсюда, поступление денежных средств от таких финансовых вложений (вложения в долевыми ценные бумаги (акции)) можно ожидать только после их продажи. И кроме того при признании их в учете инвестора или покупателя возникает действительное право на получение денежных средств (их внешний приток) в будущем от эмитента (акционерного общества) в виде дивидендов при наличии чистой прибыли и решения общего собрания акционеров.

К финансовым активам, по правилам МСФО, относится только торговая дебиторская задолженность, возникающая при продаже товарно-материальных ценностей или оказании услуг. И это правильно, т.к. именно эта подгруппа дебиторской задолженности, во время ее признания в учете обладает действительным правом требования получения денежных средств в будущем по договору от другой организацией [12]. Ввиду того, что в российской учетной практике дебиторская задолженность в балансовом отчете представлена комплексной статьей, поэтому она для целей оценки "финансиализации" должна быть подвергнута корректировке путем исключения из нее аналогичных расчетов, оплачиваемых не денежными средствами, а товарно – материальными ценностями, (по договору мены) и расчетов по авансам, выданным. Это можно объяснить тем, что их признание в учете не влечет в организацию поступления денежных средств и поэтому они практически лишены финансовой сущности. И не случайно, в соответствии, с МСФО, классифицируются как нефинансовые активы [10]. А значит должны быть исключены из факторов, непосредственно оказывающих влияние на формирование процесса "финансиализации".

Кроме того, необходимо исключить, так называемую неторговую дебиторскую задолженность. К ней целесообразно отнести: расчеты с подотчетными лицами по суммам, выданным им на хозяйственные расходы и возвратам остатков подотчетных сумм; по возмещению материального ущерба; с персоналом по предоставленным займам и др.). Эту задолженность можно классифицировать как ФХЖ внутреннего оборота, признание которых в учете не влечет возникновения права на внешний приток в организацию денежных средств в будущем. Поэтому все ее элементы практически не связаны с процессами "финансиализации". Также, по-видимому, из финансовых активов для целей оценки "финансиализации" целесообразно исключать статьи, отражающие налоговые расчеты с бюджетом ("НДС по приобретенным ценностям", и "Отложенные налоговые активы"), как задолженности, возникающие из требований законодательства, имеющие фискальную направленность и относящиеся к ФХЖ, подобно аналогичным нефинансовым обязательствам [9].

Что касается торговой дебиторской задолженности, как элемента финансовых инструментов, то во время признания ее в учете, в отличие от финансовых вложений, не возникает в будущем действительного права на получение дополнительных денежных средств (в виде процентов и др. доходов). А это позволяет ее рассматривать как финансовые активы, направленные на реализацию основной (операционной) деятельности, которые непосредственно не влияют на процессы "финансиализации".

Предложенную классификацию финансовых вложений в долговые и долевыми инструментами и торговой де-

биторской задолженности целесообразно использовать при составлении финансовой отчетности и пояснений к бухгалтерскому балансу для целей оценки финансовых инструментов и определения показателей "финансиализации".

Практически все обязательства связаны с генерированием отрицательных денежных потоков, организацией при признании их в учете и, поэтому рассматриваются в качестве источников активов, возникающих как задолженность у организации-должника из событий прошлых периодов, урегулирование которой приводит к оттоку ресурсов из ее деятельности и сдерживает экономические выгоды [7]. Однако не все обязательства, особенно, отражаемые в бухгалтерском балансе, могут классифицироваться, как финансовые обязательства в качестве финансовых инструментов. К их идентификационным особенностям относится не только возникновение действительной обязанности по уплате денежных средств во время признания их в учете экономического субъекта (эмитента, продавца, должника), но и обязательность внешнего их оттока на основе договора организации-инвестору, покупателю, кредитору. К, сожалению, в национальной нормативной учетной практике "финансовые обязательства" не выделяются в отдельную подгруппу обязательств. Хотя в аспекте оценки "финансиализации", для этого есть основания, потому что все они имеют особенность, связанную с возникновением будущего дополнительного оттока денежных средств (процентов и др. расходов) при признании их в учете. Это непосредственно связано с выявлением дохода от финансовой деятельности, формируемого в отчете о финансовых результатах.

Финансовые обязательства, в соответствии с национальными требованиями составления отчетности классифицируются в "зависимости от срока их обращения (погашения)" на долгосрочные и краткосрочные финансовые обязательства [16] и, по аналогии с финансовыми активами, "в зависимости от их видов". К сожалению, в системе национальных учетных стандартов отсутствует ПБУ, регламентирующее учет финансовых обязательств, и Положение о бухгалтерской отчетности (ПБУ 4/ 99, п. 27) также не содержит информации о формировании дополнительных данных для составления пояснений к бухгалтерскому балансу [16]. Поэтому предприятия самостоятельно должны формировать в пояснениях к балансу такой раздел, как "Финансовые обязательства" и в нем, прежде всего, отражать финансовые обязательства, связанные с долговыми инструментами (в разрезе текущих и нетекущих обязательств). Кроме того в них целесообразно раскрывать наличие и движение следующих финансовых обязательств: по полученным банковским кредитам, по полученным займам от других организаций, по выпущенным облигационным займам, по выданным финансовым вексельным займам.

Приведенные финансовые обязательства, связанные с долговыми инструментами, полностью соответствуют определению финансовых обязательств, что вытекает из их экономической природы, выражающей отношения займа. К финансовым обязательствам, по правилам МСФО, относится только торговая кредиторская задолженность, возникающая при приобретении товарно-материальных ценностей или оказании услуг. И это правильно, т.к. именно эта подгруппа кредиторской задолженности, во время ее признания в учете обладает действительной обязанностью по уплате денежных средств в будущем по договору другой организацией [10].

Ввиду того, что в российской учетной практике кредиторская задолженность в балансовом отчете тоже представлена комплексной статьей, поэтому из нее для целей оценки "финансиализации" также должны быть исключены обязательства внутреннего оборота, не влекущих их признание в учете внешнего оттока денежных средств. Это: расчеты по оплате труда, расчеты с подотчетными лицами, расчеты по депонированным суммам, расчеты по внутрихозяйственным расчетам и др. И, соответственно, они должны быть исключены из факторов, влияющих на формирование показателей "финансиализации". Кроме того, должны также быть исключены обязательства, возникающие в результате требований законодательства, т.к. они носят фискальный и недоговорной характер, как и аналогичные статьи актива баланса.

Особенностью торговой кредиторской задолженности, является отсутствие при признании ее в учете возникновения обязанности по осуществлению дополнительных расходов по уплате процентов, дисконта в будущем. А это отличает ее от финансовых обязательств, связанных с долговыми инструментами и позволяет ее рассматривать как финансовые обязательства, направленные на реализацию основной (операционной), а не финансовой деятельности, что исключает ее из факторов, влияющих на процессы "финансиализации".

Предложенную классификацию финансовых обязательств и торговой кредиторской задолженности целесообразно использовать при составлении финансовой отчетности и пояснений к бухгалтерскому балансу для целей оценки финансовых инструментов и определения показателей "финансиализации".

В ряде случаев в экономической литературе финансовые инструменты классифицируют на первичные финансовые инструменты и производные финансовые инструменты (ПФИ), иногда их называют вторичными или деривативами. К первичным финансовым инструментам относятся финансовые инструменты, рассмотренные выше. Как видно они предусматривают покупку (продажу) или поставку (получение) финансового актива, результатом чего является возникновение финансовых требова-

ний или обязанностей по движению денежных потоков, формируемых в результате надлежащего исполнения договоров.

В отличие от первичного финансового инструмента в основе ПФИ лежит базисный актив (рыночный товар), цена которого постоянно варьирует и оказывает влияние на формирование цены. Операции с ПФИ относятся к срочным сделкам и не предусматривают фактического осуществления покупки (продажи) или поставки (получения) базисного актива. В этом случае покупаются (продаются) права на операции с ними или на получение соответствующего дохода. Это позволяет ПФИ выступать в качестве самостоятельных объектов рыночных отношений и, соответственно, быть объектами купли-продажи.

Однако, как самостоятельные объекты учета, ПФИ, еще не идентифицированы, как в теоретическом, так и в практическом аспекте. При этом в МСФО указывается, что производные финансовые инструменты должны отвечать определению финансовых инструментов [9]. Отсюда можно вывести такие существенные характеристики сделок с ПФИ, как: наличие срочного договора, имеющего обязательную юридическую силу, вытекающее из него генерирование денежных потоков и осуществление по ним расчетов в будущем.

Кроме того, важно иметь в виду, что факт признания ПФИ в учете возникает только в том случае, если договор предусматривает осуществление платы за сделку. Например, по опциону требуется уплатить опционную премию, по фьючерсу внести первоначальный залог (маржу), а затем учитывать вариационную маржу, по мере изменения рыночных цен (или курсов ценных бумаг). Т.е. эти платежи и возникающие впоследствии доходы и расходы лишь фиксируются в синтетическом учете прочих дебиторов и кредиторов и в составе прочих финансовых результатов, а как самостоятельный объект ПФИ в учете не отражается. Что касается контрактов, по которым не предусматриваются предварительные платежи (например, по форвардным контрактам), то они в учете они не отражаются. Отсюда следует, что информация о ПФИ в отчетности либо отсутствует, либо приводится непрозрачно, что отрицательно влияет на достоверность ее показателей. Поэтому в пояснениях к финансовой отчетности должны быть представлены расшифровки о ПФИ, как об объектах учета для целей формирования информации, характеризующей процессы "финансиализации" хозяйственной жизни предприятий.

Для целей получения достоверной информации о финансовых инструментах, отражаемых в финансовой отчетности, важно их проанализировать в аспекте классификации "в зависимости от оценочной их категории", применяемой в международной практике составления финансовой отчетности. Для этого необходимо из долговых и

долевых инструментов, генерирующих денежные потоки, выделить те из них, которые непосредственно влияют на процессы "финансиализации". Это, прежде всего, касается финансовых вложений в акции и облигации, "предназначенные для торговли", которые котируются на активном рынке ценных бумаг. В МСФО они, оцениваются и учитываются по справедливой стоимости через прибыль или убыток (FVTPL) [10]. По этой же стоимости оцениваются финансовые обязательства, возникающие в связи с выпуском облигаций, котирующиеся на активном рынке ценных бумаг. Финансовые обязательства, в этом случае, принимаются к учету с целью обратной покупки в ближайшем будущем или те, операции с которыми совершались с целью получения краткосрочной прибыли [10].

Справедливая стоимость для этих целей определяется как цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства на текущих рыночных условиях на организованном рынке, между участниками рынка на дату оценки [11]. Т.е. выходная цена на дату оценки удерживаемых и имеющихся финансовых инструментов, которая носит расчетный характер и не имеет непосредственного отношения к обоснованию цены реальной сделки [18].

Цель бизнес-модели, формируемой справедливую стоимость таких финансовых инструментов через прибыль или убыток, заключается в реализации выгодных изменений в справедливой стоимости, которые возникают от их продажи по более высокой цене. Т.е., в этом случае, преследуется так называемая "спекулятивная цель" от торговых операций с ними [3]. И, именно, она дает возможность их классифицировать в качестве основных факторов, влияющих на процессы "финансиализации". Потому что доходы, получаемые от их торговли и отражаемые в составе прочих доходов отчета о финансовых результатах, обеспечены, в этом случае, реальным движением положительных денежных потоков и по ним полностью отсутствует целевая связь с доходами от основного вида деятельности. И, именно, за этими доходами должен быть установлен контроль для выявления назначения целевого их финансирования.

По справедливой стоимости через прибыль или убыток оцениваются практически все производные финансовые инструменты (ПФИ). И это обусловливается одной из таких стратегических характеристик их использования, как "спекуляция", предполагающей совершение всех сделок с ПФИ только с целью получения прибыли от изменения рыночной стоимости инструмента. И в этом случае участник срочной сделки с ПФИ (спекулянт) находится в более выигрышном положении по сравнению с инвестором, как участником первичного рынка с финансовыми инструментами. Это объясняется тем, что для открытия позиции на срочном биржевом рынке ему необходимо внести лишь маржу или премию, что позволяет ему совершать сделку

на гораздо большую сумму по сравнению с той, которой располагает инвестор [8]. Однако намерение получить потенциально возможную высокую прибыль ведет и к высоким рискам, потому что, если рынок сработает в обратном направлении, то участник срочной сделки может понести немалые убытки. При этом надо отметить, что рискованный характер сделок с ПФИ в настоящее время значительно повышается, т.к. если на первых порах своего становления их отражение в учете было вызвано необходимостью применения механизмов управления рисками, связанными с изменением рыночных цен на базисные активы (как рыночный товар) [20], то в современных условиях их производность зависит не столько от цен на базисные активы, а сколько от механизмов функционирования рынка производных ценных бумаг.

Это подчеркивает "виртуальность" ПФИ, опирающуюся на ожидание получения будущих доходов на этом рынке ценных бумаг, на обеспечение его высокой прогностической способности, а также на повышенную его уязвимость к негативным сигналам [23]. Что в ближайшем будущем может возникнуть необходимость отражения в бухгалтерском учете ПФИ, в качестве активов, представляющих собой не что иное, как сложные математические модели оценки рисков [19]. А это, в свою очередь отрицательно влияет на качество и, прежде всего, на прозрачность показателей финансовой отчетности, формируемых по данным бухгалтерского учета, влечет появление условий для бесконтрольного получения финансовых доходов, оказывающих влияние на процессы "финансиализации" хозяйственной жизни предприятий. И отсюда во избежание нарастания процессов "финансиализации" требуется не только обеспечение усиленного нормативного регулирования деятельности с ПФИ, но и организация тщательного контроля за прозрачностью учета и отражением в финансовой отчетности операций с этими инструментами [17]. И поэтому не случайно по МСФО они попадают в категорию, оцениваемую по справедливой стоимости через прибыль или убыток.

Что касается финансовых вложений в долговые ценные бумаги (приобретения облигаций), по которым нет определенного решения удерживать их для получения предусмотренных договором денежных потоков или удерживать их для продажи, то они оцениваются по "справедливой стоимости через прочий совокупный доход (FVOCI)" и напрямую не влияют на процессы "финансиализации".

Относительно остальных финансовых вложений в долговые инструменты, которые удерживаются до их погашения, то они оцениваются по амортизированной стоимости, которая тоже являющейся расчетной стоимостью на отчетную дату. Однако в отличие от справедливой стоимости, представляет собой разницу между первоначальной его стоимостью и стоимостью на момент погашения, скорректированной на сумму накопленной амортизации,

рассчитываемой с применением метода эффективной ставки. Эффективная ставка, в такой ситуации, используется для более точного дисконтирования расчетных будущих платежей или поступлений на протяжении ожидаемого времени существования финансового инструмента, или где это уместно, более короткого периода до текущей чистой их балансовой стоимости [2]. Среди финансовых активов, попадающих в эту группу, по-видимому, следует выделить финансовые вложения в сберегательные сертификаты и в предоставленные займы другим организациям. Такие финансовые активы влекут временное отвлечение денежных средств из хозяйственного оборота организации, и, тем самым, отключаются от получения дохода от основной деятельности предприятия, ориентируясь на получение прочих доходов, связанных с финансовой деятельностью. И поэтому они должны контролироваться на предмет связи с процессами "финансиализации".

Помимо указанных выше факторов, влияющих на "финансиализацию", можно отнести процессы, связанные с функционированием финансовых инструментов, как рискованных объектов учета, влекущих необходимость формирования механизмов их защиты. "Финансиализация", в этом случае, проявляется в необходимости отражения отклонений, возникающих в результате формирования их оценочных категорий на дату составления отчетности (результатов переоценки), учета курсовых разниц и создания оценочных резервов. Отражение в учете указанных объектов учета влечет за собой некоторое искажение показателя абсолютной суммы прибыли (или убытка). Это можно объяснить тем, что отражение их в составе прочих доходов и расходов, отражаемых в отчете о финансовых результатах, не обеспечивается реальным движением денежных средств. А это тоже отрицательно влияет на достоверность отчетных показателей, влияющих на оценку финансового положения экономического субъекта. В пояснениях к бухгалтерской отчетности, в частности к отчету о финансовых результатах, целесообразно раскрывать информацию о финансовых доходах и расходах и их корректировках, необходимых для оценки "финансиализации".

Таким образом, "финансиализацию" хозяйственной жизни конкретного предприятия можно характеризовать как процесс обуславливающий рост или преобладание спекулятивных и сложных финансовых инструментов в его хозяйственном обороте по сравнению с инструментами реального сектора, оперирующего, в большей степени, материальными активами и финансовыми инструментами, обслуживающего характера, для получения доходов не от основной деятельности, ради которой образовывалось данное предприятие. Кроме того преобладание финансовых инструментов в деятельности предприятия, ведет к необходимости формирования в учете механизмов, снижающих риски, связанные с их применени-

ем что, в свою очередь, приводит к формированию недостаточно реальных показателей финансовой устойчивости, непосредственно влияющих на оценку финансового состояния предприятия.

Поэтому оценка показателей "финансиализации" хозяйственной жизни конкретного экономического субъекта, необходима, прежде всего, их руководителям, которая позволит обеспечить их более прозрачной и достоверной финансовой информацией, формируемой с учетом оцен-

ки наличия и движения денежных средств, а также для принятия ими управленческих решений о целесообразности сохранения и развития имеющегося у них бизнеса. Также она необходима и государственным органам, регулирующим финансовый рынок и его наиболее активную часть – фондовый рынок, которые, по-видимому, должны обеспечить серьезный контроль за прозрачностью учета и отражением в финансовой отчетности операций с финансовыми инструментами, совершаемых конкретными предприятиями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аверчев И.В. МСФО. 1000 примеров./ И.В. Аверчев. – М.: Рид Групп, 2011. – 992с
2. Аверчев И.В. МСФО–2013. Комментарии и практика их применения. М.: "Редакция журнала "Бухгалтерский учет", 2013.–1064 с.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Издание 2–е перераб и доп. М.: Книжный мир, 2006. –860 с.
4. Житлухина О.Г. О необходимости введения в теоретические основы и в нормативные документы по бухгалтерскому учету и финансовой отчетности понятий и механизмов, связанных с финансовыми инструментами. // Вестник Иркутского Государственного Технического Университета. – 2015. – №1. – С. 151–156.
5. Житлухина О.Г. Об идентификации финансовых инструментов как совокупности финансовых фактов хозяйственной жизни в аспекте бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. – 2016. – № 5. – С. 2–13.
6. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения, издание второе, Том 25, Государственное издательство политической литературы, Москва, 1961.
7. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: Учебник. 2–е изд., перераб, и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. –640 с.: ил
8. Макшанова А. В. Производные финансовые инструменты: понятие, виды и основные стратегии использования // Молодой ученый. – 2014. – № 11. – С. 214–216. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/70/12084/> (дата обращения: 01.05.2018).
9. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: АСКЕРИ–АССА, 2011
10. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 "Финансовые инструменты" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98н) (ред. от 27.06.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018)
11. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 "Оценка справедливой стоимости" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 27.06.2016)
12. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 "Финансовые инструменты: представление" (принят Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н)
13. Ожегов С.И. Словарь русского языка: ок. 57 000 слов/ под ред. чл. кор. АН СССР Н. Ю. Шведовой. 18–е изд., стер. М.: Рус. яз., 1986. 797 с.
14. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов Москва Одобрено Советом директоров Банка России 26.05.2016 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/11106/onfr_2016-18.pdf
15. Оцич Ч., Буквич Р. Финансиализация и современные экономические кризисы //Вестник НГИЭИ. – №3. – 2013. – С.3–17
16. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)"
17. Пшик Б.Г. Финансиализация как преобладающая тенденция современности: сущность, особенности проявления, необходимость исследования // Ученые записки международного банковского института // №6.– 2013.– С.100–111
18. Рутгайзер В.М. Новый стандарт оценочной деятельности. Кому и зачем нужна справедливая стоимость– [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://appraiser.ru/default.aspx?SectionId=35&Id=3290>
19. Сафонова Т.Ю, Производные финансовые инструменты – способ управления риском или его источник– // Финансы, деньги, инвестиции. №3. – 2012(43).
20. Сафонова Т. Операции с производными финансовыми инструментами; Учет, налоги, правовое регулирование / Т. Сафонова – М.; Альпина Паблишер, 2013. – 441 с.
21. Статистика объема торгов Московской Биржи. Интерактивный анализ данных. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://moex.com/ru/ir/interactive-analysis.aspx>
22. Теплова Т.В. Корпоративные финансы. Часть 1. – М.: Юрайт,2016
23. Фельдман А. Современный кризис и производные финансовые инструменты / А. Фельдман // Вопросы экономики.– № 5.– 2009.
24. Хесин Е.С. Современная мировая экономика: финансы и накопление капитала //Информационно–аналитические материалы. – №8. – 2016. – С. 31–36.
25. Blackburn R. Finance and the Fourth Dimension // New Left Review,2006, 39.
26. Foster J.B. Financialization of Capitalism / John Bellamy Foster // Monthly Review. –2007. – № 11. – P. 8–10.
27. Goldstein J. P. Introduction: The Political Economy of Financialization // Review of Radical Political Economy, 41, 2009, 4, 453–457

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА РОССИЙСКИХ MIDCAP В РЕГИОНЕ

ANALYTICAL JUSTIFICATION OF THE CHOICE OF THE RUSSIAN MIDCAP IN THE REGION

*V. Manuilenko
L. Kabardokova
M. Loktionova
E. Drannikova*

Annotation

In article on the basis of analytical calculations it is proved that among commercial corporate organizations of the region (by the example of Stavropol Krai) the companies of small and average capitalization – MidCap can act limited liability companies. The Russian MidCap determines the development of the commercial corporate sector of the region both in the institutional aspect and in the formation of their financial resource base, concentrating its largest part, significantly affecting the economic development of the region.

Keywords: Russian MidCap, financial resource base, the Herfindahl–Hirschman index.

Мануйленко Виктория Валерьевна

*Д.э.н., профессор, ФГАОУ ВО
"Северо-Кавказский федеральный университет";
Ставропольский филиал ФГБОУ ВО "Российский
технологический университет"*

Кабардокова Любовь Анатольевна

*Ст. преподаватель,
Ставропольский филиал ФГБОУ ВО
"Российский технологический университет"*

Локтионова Марина Александровна

*Ст. преподаватель,
Ставропольский филиал ФГБОУ ВО
"Российский технологический университет"*

Дранникова Елена Андреевна

*К.э.н., доцент,
Ставропольский филиал ФГБОУ ВО
"Российский технологический университет"*

Аннотация

В статье на основе аналитических расчетов обосновывается, что среди коммерческих корпоративных организаций региона (на примере Ставропольского края) компаниями малой и средней капитализации – MidCap могут выступать общества с ограниченной ответственностью. Российские MidCap определяют развитие коммерческого корпоративного сектора региона как в институциональном аспекте, так и при формировании их финансовой ресурсной базы, концентрируют ее наибольшую часть, существенно влияя на экономическое развитие региона.

Ключевые слова:

Российские MidCap, финансовая ресурсная база, индекс Херфиндаль–Хиршмана.

Во всем мире компании малой и средней капитализации – MidCap играют весьма существенную роль в экономике, позволяя реализовывать различные проекты – от инновационных до не крупных региональных проектов. На региональном уровне они выполняют функцию создания новых рабочих мест для населения регионов. О значимости компаний малого и среднего бизнеса в экономике страны, ее регионов отмечается и в законодательной базе.

Так, Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [4] и Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 г. [2], Ставропольского края до 2020 г. и на период до 2025 г. [3] одним из своих результатов определяют рост доли малых и средних организаций в реальном сек-

торе экономики, а эффективное использование финансовых ресурсов – один из элементов механизма реализации концепции и стратегий. Обеспечивают эффективное аккумулирование финансовых ресурсов совокупность коммерческих корпоративных организаций региона. В этой связи для России на региональном уровне важно определить какие компании можно считать MidCap, что и определяет актуальность исследования.

С этой целью в работе осуществляется:

1. институциональное исследование коммерческого корпоративного сектора региона;
2. оценка состава и структуры финансовой базы коммерческих корпоративных организаций;
3. определение влияния коммерческого корпоративного сектора на экономическое развитие региона.

Институциональное исследование показывает (табл. 1), что в составе коммерческого корпоративного сектора Ставропольского края наибольшую долю занимают общества с ограниченной ответственностью (ООО) с тенденцией поступательного роста с 49,4 % в 2005 г. до 86,6 % в 2016 г. [5, с. 2].

Основа стабильного функционирования корпораций в экономике региона – величина их финансовой ресурсной базы. В современных условиях ресурсную базу организаций в основном формируют их финансовые ресурсы.

Финансовая база корпораций региона (табл. 2) за 5 лет поступательно увеличилась более чем в 2 раза. Причем 52,1 % – 67,9 % их финансовой базы сосредоточено в ООО с тенденцией роста [6, с. 63].

Степень концентрации финансовой базы корпораций по индексу Херфиндаля–Хиршмана в 2012 – 2016 гг. (табл. 3) удовлетворяет высокой отметки. Считается, что 0 – 0,1 – низкая, 0,1 – 0,18 – средняя, более 0,18 – высокая. Наиболее быстрыми темпами увеличивается финансовая база в ООО – 174,6 % [1199567199 / 436835550 ? 100 % – 100 %][5, с. 3].

Качественным источником формирования финансовой базы корпораций выступают финансовые результаты их деятельности (табл. 4) [6, с. 64].

По всем видам коммерческих корпоративных организаций превалирует удельный вес прибыльных в общем их числе. Наибольший удельный вес прибыльных и соответственно убыточных корпораций сконцентрирован в ООО, в которых доля прибыльных выросла с 12,7 % в 2012 г. до 32,8 % в 2016 г., а убыточных с 3,5 % в 2012 г. до 13,7 % в 2016 г.

Степень влияния коммерческого корпоративного сектора на экономическое развитие региона определяется через ключевые показатели деятельности, соотношенные с валовым региональным продуктом (ВРП), – табл. 5. Причем за счет отдельных показателей по видам корпораций уточняются, корректируются наиболее общие макроэкономические агрегаты [6, с. 65].

По соотношениям общей финансовой базы корпораций и ВРП, банковских кредитов, предоставленных корпорациями и ВРП лидируют ООО, где значение показателя поступательно увеличилось с 101,2 % в 2012 г. до 187,4 % в 2016 г., а по второму показателю наибольшая отметка отмечается в 2014 г. – 65,8 %.

Таблица 1.

Институциональное исследование коммерческого корпоративного сектора Ставропольского края.

Годы	ООО		Акционерные общества (АО)		Производственные кооперативы (артели)		Крестьянские фермерские хозяйства		Хозяйственные товарищества		Прочие		Всего коммерческий корпоративный сектор	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2005	23456	49,4	3264	6,8	832	1,8	16066	33,8	123	0,3	3778	8,0	47519	100
2006	25546	57,9	2774	6,3	642	1,5	14518	32,9	40	0,1	568	1,3	44088	100
2007	25192	61,2	1746	4,2	421	1,0	13710	33,3	16	0,04	69	0,3	41154	100
2008	27784	64,3	1663	3,9	388	0,9	13291	30,8	14	0,03	41	0,2	43181	100
2009	29030	66,0	1614	3,7	373	0,8	12907	29,4	14	0,03	34	0,1	43972	100
2010	30366	67,4	1569	3,4	358	0,8	12746	28,3	13	0,03	30	0,1	45082	100
2011	30429	68,4	1449	3,3	321	0,7	12225	27,5	12	0,03	18	0,04	44454	100
2012	31086	69,5	1361	3,0	301	0,7	11998	26,8	0	0	13	0,03	44759	100
2013	32214	70,5	1288	2,8	292	0,6	11879	26,0	10	0,02	15	0,03	45698	100
2014	33319	74,1	1221	2,8	276	0,6	10099	22,5	9	0,02	12	0,03	44936	100
2015	34599	75,1	1134	2,5	268	0,6	10050	21,8	8	0,02	9	0,02	46068	100
2016	34055	86,6	1010	2,6	245	0,6	4003	10,2	7	0,02	0	0	39320	100

Источник: расчет авторов по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [7, 5, с. 2].

Таблица 2.

Состав финансовый базы коммерческого корпоративного сектора Ставропольского края.

Годы	Всего коммерческий корпоративный сектор		ООО		АО	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
2012	838152818	100	436835550	52,1	374106676	44,6
2013	988411596	100	544847267	55,1	414127815	41,9
2014	1213590409	100	743900511	61,3	439380632	36,2
2015	1408722284	100	882656148	62,7	490710380	34,8
2016	1767779459	100	1199567199	67,9	527862545	29,8
Годы	Производственные кооперативы (артели)		Крестьянские фермерские хозяйства		Хозяйственные товарищества	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
2012	25848812	3,1	876697	0,1	485083	0,1
2013	27879148	2,8	1004791	0,1	552575	0,1
2014	28769578	2,4	1047692	0,1	491996	0,04
2015	33559067	2,4	1242725	0,1	553964	0,04
2016	38017383	2,2	1608034	0,1	724298	0,04

Источник: расчет авторов по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [7, 6, с. 63].

Таблица 3.

Определение уровня концентрации финансовой базы корпораций Ставропольского края по индексу Херфиндаля-Хиршмана (ИХХ).

Годы	ООО	АО	Производственные кооперативы (артели)	Крестьянские фермерские хозяйства	Хозяйственные товарищества	Прочие	ИХХ Σ (гр. 2 – 7)
1	2	3	4	5	6	7	8
2012	0,271	0,199	0,000961	0,000001	0,000001	0	0,471
2013	0,304	0,176	0,000784	0,000001	0,000001	0	0,481
2014	0,376	0,131	0,000576	0,000001	0,00000016	0	0,508
2015	0,393	0,121	0,000576	0,000001	0,00000016	0	0,515
2016	0,461	0,089	0,000484	0,000001	0,00000016		0,550

Источник: расчет авторов по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [7, 5, с. 3].

Таблица 4.

Оценка прибыльных / убыточных корпораций Ставропольского края.

Коммерческие корпоративные организации	Годы					Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
	Доля <i>i</i> -го вида прибыльных комм. корпор. организаций в общем их числе, %					Доля <i>i</i> -го вида убыточных комм. корпор. организаций в общем их числе, %				
Коммерческие корпоративные организации, всего	14,2	33,5	35,2	39,2	29,5	4,0	9,6	10,5	12,0	12,4
АО	1,0	1,4	1,3	1,3	1,1	0,3	0,5	0,5	0,5	0,5
ООО	12,7	31,4	33,3	37,3	32,8	3,5	8,9	9,9	11,4	13,7
Производственные кооперативы	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,06	0,06	0,05	0,06	0,06
Крестьянские фермерские хозяйства	0,2	0,31	0,3	0,3	0,3	0,04	0,04	0,01	0,01	0,01
Хозяйственные товарищества	0	0,02	0,007	0,01	0,01	0	0,004	0,002	0	0

Источник: расчет авторов по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [7, с. 64].

Таблица 5.

Определение степени влияния коммерческого корпоративного бизнеса на экономическое развитие региона, %.

Показатели	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
Коммерческие корпоративные организации (ККО)					
1. Соотношение общей финансовой базы ККО и ВРП	194,1	205,5	224,4	231,1	276,2
2. Соотношение банковских кредитов, предоставленных ККО и ВРП	43,4	43,8	95,7	90,8	75,8
ООО					
1. Соотношение общей финансовой базы ККО и ВРП	101,2	113,3	137,6	144,8	187,4
2. Соотношение банковских кредитов, предоставленных ООО и ВРП	23,7	25,2	65,8	62,3	50,8
АО					
1. Соотношение общей финансовой базы ККО и ВРП	86,6	86,1	81,2	80,5	82,5
2. Банковские кредиты, предоставленные АО / ВРП	18,7	25,2	29,2	28,0	24,5
Производственные кооперативы (ПК)					
1. Соотношение общей финансовой базы ККО и ВРП	6,0	5,8	5,3	5,5	5,9
2. Банковские кредиты, предоставленные ПК / ВРП	0,9	0,4	0,7	0,6	0,4
Крестьянские фермерские хозяйства (КФХ)					
1. Соотношение общей финансовой базы ККО и ВРП	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
2. Банковские кредиты, предоставленные КФХ / ВРП	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02
Хозяйственные товарищества (ХТ)					
1. Соотношение общей финансовой базы ККО и ВРП	0,1	0,1	0,09	0,09	0,1
2. Банковские кредиты, предоставленные ХТ / ВРП	0,02	0,02	0,01	0,0004	0,00002

Источник: расчет авторов по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [7, с. 65].

Таким образом, установлено, что ООО определяют развитие коммерческого корпоративного сектора региона, как в институциональном аспекте, так и при формировании его финансовой ресурсной базы.

В этой связи, именно ООО справедливо считать российскими MidCap, мобилизующими финансовую ресурсную базу региона. Именно ООО интегрируют хозяйствующие субъекты при разрыве хозяйственных связей на основе взаимного участия в капитале друг друга.

Учитывая негативные тенденции в экономике, связанные с недостатком финансовых ресурсов из-за введенных санкций относительно российской экономики, снижение доходов населения и др., коллективная форма собственности, основанная на объединении капиталов

частных лиц, позволяет создавать компании для решения различных бизнес-задач. Соответственно, решение проблем, связанных с эффективностью функционирования обществ с долевой собственностью – ООО является весьма важной для экономики.

Необходимо отметить, что для российских MidCap – ООО характерен риск формирования собственной ресурсной базы, обусловленный российским законодательством [1]. ООО запрещается выпускать акции, отмечается большая вероятность коммерческого риска при узком круге собственников и выходе отдельных из них из состава участников и др. Все вышеизложенное обуславливает необходимость формирования и разработки качественных специальных инструментов управления финансовой ресурсной базой в ООО.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об обществах с ограниченной ответственностью: федер. закон от 08 февр. 1998 г. № 14-ФЗ // Справочно-правовая система "Консультант-плюс". – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=194946>.
2. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года: распор. Правительства РФ от 06 сент. 2010 г. № 1485-р. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170425>.
3. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ставропольского края до 2020 года и на период до 2025 года: распор. Правительства Ставропольского края от 15 июля 2009 г. № 221 рп // Справочно-правовая система "Консультант-плюс". – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распор. Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Справочно-правовая система "Консультант-плюс". – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601>.
5. Мануйленко, В. В. Формирование инструментария оценки проблем в управлении финансовыми ресурсами обществ с ограниченной ответственностью / В. В. Мануйленко, Л. А. Кабардокова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 48 (330). – С. 2 – 18.
6. Мануйленко В.В., Локтионова М.А. Аналитическое обоснование необходимости обеспечения перманентного характера источников финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия "Экономика и право". – 2017. – №10. – С. 63 – 65.
7. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю. Режим доступа: <http://stavstat.gks.ru>

© В.В. Мануйленко, Л.А. Кабардокова, М.А.Локтионова, Е.А. Дранникова, (vika-mv@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ФИЛОСОФИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

PHILOSOPHY OF AMORTIZATION OF FIXED ASSETS

I. Filipushko

Annotation

As a result of writing the article discusses the aspects of the philosophy and history of depreciation of fixed assets. The procedure for the formation of depreciation as a category of accounting, sources and the need to calculate wear for equipment and structures. The first ways to account for depreciation of fixed assets are indicated, and what was the need to determine wear and tear in the 19th century, and why this topic is also relevant now.

Keywords: depreciation of fixed assets, depreciation philosophy, depreciation history, fixed assets, accounting, depreciation in the 19th and 20th centuries.

Филипушко Илья Евгеньевич
Аспирант,
Новосибирский университет
экономики и управления,
г. Новосибирск

Аннотация

В результате написания статьи рассмотрены аспекты философии и истории амортизации основных средств. Порядок образования амортизации как категории бухгалтерского учета, истоки и потребность вычисления износа для оборудования и сооружений. Обозначены первые способы учета амортизации основных фондов и в чем заключалась необходимость определять износ в 19 веке, а также почему эта тема актуальна и в настоящее время.

Ключевые слова:

Амортизация основных средств, философия амортизации, история амортизации, основные средства, бухгалтерский учет, амортизация в XIX и XX вв.

Философия бухгалтерского учета является концептуальной основой как для профессиональной подготовки, так и для аудита финансовой отчетности. Вопросы, возникающие в процессе определения достоверной и объективной стоимости активов относятся к трудностям для организаций, такие как: моральная основа дискреционных полномочий; стандарты и законы, необходимые для удовлетворения политических потребностей инвесторов, сотрудников и других заинтересованных сторон.

Дисциплина бухгалтерского учета настаивает на том, чтобы прозрачность учета достижима. Достоверность играет важную роль в практике бухгалтерского учета. Соответственно, представляется целесообразным, что философия как релевантный способ понимания истины и справедливости в бухгалтерском учете была хорошо рассмотрена. Некоторые авторы уже подчеркивали ключевую роль философии в бухгалтерском учете, такую как социальная справедливость, этическое сознание, экономические права и т.д. Соответственно, такие понятия, как истинность, достоверность, справедливость занимают должное место в бухгалтерском учете.

В последнее время многие считают амортизацию основных средств, как устоявшееся средство учета в бухгалтерском учете, но ведь это совсем не так, так как амортизацию начали выделять относительно не так давно. Для того чтобы разобраться этот вопрос необходимо

обратится к истории и, соответственно, философии амортизации основных средств. Потребность в специальных методах учета амортизации основных фондов возникла с ростом капиталовложения в промышленность во время промышленной революции, а использование амортизации стало более распространенным только в XIX в. н. э. [6 с.12]

Если обратиться к М. М. Скибицкому, то можно увидеть следующее выражение: "Гносеология философии экономики и исходит из того, что никто не имеет монополии на обладание абсолютной истиной – ни один человек, ни группа лиц. Необходимы плюрализм концепций, диалог мнений, возможность реализации различных типов гуманистических ориентированной деятельности в зависимости от конкретных социально-исторических условий. Люди не должны принимать теоретические построения, модели за возможную реальность, в которой они должны жить обязательно. Иначе они окажутся в положении бегства от реальности" [5], можем ли мы это знание отнести к бухгалтерскому учету и соответственно амортизации? Вероятно, что можем, во-первых, бухгалтерский учет – составляющая экономики, а во-вторых, нельзя в амортизации выбрать правильный способ, можно выбрать только нужный, который подходит под определенные цели или параметры.

Само слово амортизация (от лат. *amortisatio* – погашение) имеет латинское происхождение и большинство

ученых считает, что изначально оно относится к выражению "a mort", т. е. отрицание смерти и позволяет "оживлять" устаревшее, изношенное оборудование.

Историки экономики предполагают, что зарождение амортизации основных средств возникло в XV веке во Флорентийской республике, даже в словаре В. И. Даля амортизация обозначается как погашение долга [1] и имеет лишь одно значение. Широкое распространение как бухгалтерской категории, амортизация, хотя само слово амортизация появилось значительно позже, получила ближе к середине XIX столетия, из-за развития промышленности и необходимости значительных инвестиций в основные фонды (железные дороги, оборудование, капитальные строения), а также их обновление и реконструкцию, которые по-простому называли "фонд обновления (реновации)". Таким образом, возникло понятие амортизации как фонда, который как правило делили на две части: первый – шёл на покупку новых или реконструкцию старых объектов, а второй – заключал в себе накопление на модернизацию или капитальный ремонт [4]. Изначально именно так трактовали амортизацию как за рубежом, так и в России. В России подобную теорию развивал Е.Е. Сиверс (1852–1917), который являлся главой петербургской школы бухгалтерского учета.

В конце XIX – начале XX вв. в части определения и учета амортизации возникали споры, в частности между Евстафием Евстафьевичем Сиверсом и Рахмилем Яковлевичем Вейцманом. Сиверс заявлял, что амортизация – это фонд, как говорилось выше, в то время как Вейцман утверждал, что амортизация – это перенос ранее созданной стоимости на вновь создаваемую стоимость [2], и это было в духе марксизма. Отсюда следует вывод, что, приобретая основное средство, покупатель не должен относить это к издержкам в отчетный период покупки, так как издержки за приобретенное имущество будут образовываться в процессе деятельности, постепенно. Отсюда и появляется картина, что при покупке основного средства сумма актива баланса не меняется, денежные средства уменьшаются, а основные средства увеличиваются на равную сумму. Получается, что амортизация не является частью прибыли, так как расходы возникают в процессе выпуска готовой продукции (работ, услуг), и соответственно, амортизация основных средств – это часть первоначальной стоимости приобретенного актива. И на этом рубеже в начале XX века говорить об износе как об источнике финансирования не получится, потому что её отнесли к расходам будущих периодов как списание предшествующих издержек. После введения в 1885 году налог на прибыль, или как он ранее назывался "промысловый налог", каждый начал считать и учитывать амортизацию для уменьшения налогооблагаемой прибыли. Государство понимало начисление амортизации как налоговую уступку в цене, предметы, сделанные из железа, облагались по ставке 10% в

год, всё остальное имущество по 5% ставке, по вышеперечисленным процентным ставкам и уменьшалась налогооблагаемая прибыль. Позже, советские бухгалтера создавали нормы, полагая что каждая деталь агрегата изнашивается по-разному и соответственно учитывать её амортизацию стоит отдельно.

Российский теоретик бухгалтерского учета А. П. Рудановский (1863 – 1934) пытался совместить в себе две теории Сиверса и Вейцмана. Чтобы понять над чем работал Рудановский, нужно разобрать пример. Возьмем агрегат стоимостью 10 000 рублей, и срок полезного использования у него 10 лет. Каждый год, помимо износа в 1 000 рублей, владелец должен откладывать эту 1 000 рублей на определенный счет, и соответственно спустя 10 лет у него будет вновь 10 000 рублей, на которые можно будет приобрести новый агрегат – это и есть амортизация по мнению Рудановского А. П. Однако при такой теории никто не учитывал инфляцию, и что на 10 000, вероятнее всего, не было бы уже возможности купить точно такой же агрегат [3].

Если обратиться к истории США в 19 веке, то можно увидеть, что от крупных промышленных предприятий требовали выделять отдельную статью расходов для амортизации, но в широкое использование амортизация вошла не сразу, а многие даже отклонили амортизацию и использовали, так называемые методы удержания, замены, улучшения оборудования. А вот в 1909 году, суд США признал не только право, но и обязанность организаций выделять амортизацию для замены имущества, путем периодических отчислений от стоимости актива.

Философия науки в ходе своей эволюции постепенно становилась исторической, т. е. рассматривает производимые научные знания в историческом развитии, в условиях исторически меняющихся социокультур. Таким образом, философия науки определяет научное познание как способы получения новых знаний, путем выявления закономерностей развития познания науки в целом. Это высказывание можно отнести и к философии амортизации основных средств. Что с движением прогресса, как экономического, так и технологического, то бухгалтерский учет изменяется и требует внесения изменений в его методы.

Амортизация подразумевает под собой в современном учете контроль как морального, так и физического износа, а в бухгалтерии измеряется в денежном выражении. Если физический износ можно измерить в стоимости новых деталей, то как измерить моральный износ. Вероятно, стоит выделить амортизацию или само основное средство как нематериальный актив, т. е. если основное средство предполагает износ как физический, так и моральный, то при вводе в эксплуатацию стоит добавить ещё бухгалтерские проводки.

Например, Дт 01 Кт 08 – 95% от стоимости и Дт 04 Кт 08 – 5% от стоимости, и получаем начисление амортизации в следующем виде амортизация Дт 02 Кт 01 – 95% от начисленной амортизации и Дт 05(02) Кт 04 – 5% от начисленной амортизации.

Соответственно, как было оговорено выше, стоит учесть обесценивание и добавлять к амортизации уровень инфляции. Достаточно будет учитывать уровень инфляции по данным росстата.

Но если рассмотреть амортизацию как выгоду для налогоплательщиков, то необходимо четко стандартизировать методы амортизации и усреднить их для всех типов организаций. А если же государство будет давать волю предприятиям, которые знают как используются те или иные активы в их производстве товаров (работ, услуг), то это поможет значительно облегчить налоговое бремя для организаций и предприятий в части обновления их

амортизационного фонда. К тому же некоторые страны, например США, используют многообразие методов амортизации, где выбор остается за бухгалтером на основе его профессионального суждения.

Исходя из вышеизложенного можно понять, что амортизация основных средств ещё не сформировалась окончательно и может перетерпеть изменения в будущем несмотря на то, что уже описаны и используются четкие стандарты по учету амортизации и основных средств в целом. Раз износ оборудования ещё не пришёл к единому идеалу среди различных экономик, не достигнут единый метод определения износа, то можно предполагать несостоятельность используемых на текущий день методов амортизации.

Основной причиной такого вывода становится различность методов начисления износа как в пределах России, так и разница учета в других странах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Даль В.И. Толковый словарь русского языка – Санкт-Петербург, АСТ, Харвест, 2014 г. – 736 с.
2. Новоселов К.В. Налог на прибыль: Руководство по формированию налоговой базы, исчислению и уплате налога. М.: АйСи Групп, 2014. 328 с.
3. Рудановский А. П. Руководящие начала (принципы) по счетоводству и отчетности в государственных хозяйственных объединениях. М.: Макиз, 1924 – 128 с.
4. Сиверс Е. Е. Учебник счетоводства: для коммерческих училищ. – М.: Винеке, 1911 – 429 с.
5. Скибицкий М. М. Философия экономики: становление, структура и современные функции // Гуманитарные науки. Вестник финансового университета – М., 2012. – С. 8 – 15
6. Erlend K. Topics in accounting for impairment of fixed assets. PhD dissertation. BI Norwegian School of Management, Oslo, 2005.

© И.Е. Филипушко, (xprund@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Новосибирский университет экономики и управления, Новосибирск

РАССМОТРЕНИЕ ВОПРОСА О СОЗДАНИИ ОТКРЫТОЙ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИЙ В КИТАЕ НА ФОНЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИИ И КИТАЯ

CONSIDERATION OF THE ISSUE
OF CREATING AN OPEN SYSTEM
OF INNOVATION IN CHINA AGAINST
THE BACKDROP OF THE GLOBALIZATION
OF THE WORLD ECONOMY:
THE INTERACTION OF RUSSIA AND CHINA

Zhang Xuejun
Ma Tian

Annotation

Throughout the greater part of the 20th century, the corporate world had a paradigm called "closed innovation". Its essence boiled down to the fact that innovative companies put forward and develop their own scientific and technical ideas, create new products based on them, go out with them to the market and then distribute and support them.

The beginning of the XXI century is marked by a number of new challenges facing companies engaged in the development and implementation of innovations. This is a reduction in the life cycle of goods, the growing mobility of experienced and professionally trained people – the holders of knowledge, the growing role of private venture capital, which opens up additional opportunities for the creation of new innovative companies. Together, the effect of these factors has led to the fact that the logic of closed innovations has ceased to work effectively.

Open innovation represents an important trend against the backdrop of globalization of the economy and network innovation, while it should be noted that the creation of an open innovation system is of great importance both for Russia and for China. In this article, the subjects, the current state and problems in the field of creating an open innovation system in China against the background of globalization are analyzed, the main obstacles faced by enterprises in the integration and use of global innovation resources are explored. Appropriate proposals have been put forward at the discretion of the relevant departments and experts of Russia.

Keywords: globalization, open innovation, innovation system, network innovation, China and Russia.

Чжан Сюэцзюнь

К.э.н., м.н.с., Институт промышленной
политики Академии развития электронной
информационной промышленности Китая

Ма Тянь

Аспирант, Институт финансов
Центрального Университета Финансов
и Экономики Китая, г. Пекин, КНР

Аннотация

На протяжении большей части XX века в корпоративном мире работала парадигма, получившая название "закрытая инновация". Суть её сводилась к тому, что инновационные компании выдвигают и разрабатывают собственные научно-технические идеи, создают на их основе новые продукты, выходят с ними на рынок и далее занимаются их распространением и поддержкой.

Начало XXI века отмечено рядом новых вызовов, стоящих перед компаниями, занимающимися разработкой и внедрением инноваций. Это сокращение жизненного цикла товаров, растущая мобильность опытных и профессионально подготовленных людей – носителей знаний, возрастание роли частного венчурного капитала, открывающего дополнительные возможности создания новых инновационных компаний. В совокупности действие этих факторов привело к тому, что логика закрытых инноваций перестала работать эффективно.

Открытая инновация представляет собой важный тренд на фоне глобализации экономики и сетевой инновации, при этом нужно отметить, что создание открытой инновационной системы имеет важное значение как для России, так и для Китая. В данной статье проанализированы субъекты, нынешнее состояние и проблемы в области создания открытой инновационной системы в Китае на фоне глобализации, исследованы основные препятствия, с которыми сталкиваются предприятия при интеграции и использовании глобальных инновационных ресурсов. Выдвинуты соответствующие предложения на усмотрение соответствующих ведомств и специалистов России.

Ключевые слова:

Глобализация, открытая инновация, инновационная система, сетевая инновация, Китай и Россия.

Введение

Создание открытой инновационной системы в Китае является основной институциональной гарантией для углубленного осуществления стратегии инновационного

развития и ускоренного строительства страны инновационного типа в новой эпохе*.

* Китай официально объявил, что в 2018 г. страна вступила в новую эпоху социализма с китайской спецификой. Это период - 13-й китайской пятилетки и более дальний период в будущем.

В 2016 году "Государственная программа по стратегии инновационного развития" [1] Китая выдвинула необходимость стимулирования открытых инноваций по различным направлениям, а также использования возможностей ускоренного движения глобальных инновационных ресурсов в целях подъема экономического статуса Китая и улучшения способностей Китая по размещению инновационных ресурсов во всем мире.

И, таким образом, в 2016 году Китай начал решительное претворение в жизнь 13-ой пятилетки [3], в которой была выдвинута концепция инновационного развития, это еще больше воплощает стратегическое мышление о координировании инновационного развития и совершении открытости на высоком уровне. В настоящее время развитие открытой инновационной системы Китая вступило в новый этап.

Открытая инновация представляет собой важную тенденцию на фоне глобализации экономики и сетевой инновации. Глобализация экономики продвигает совместную работу с разделением труда глобальной цепочки ценности, а инновационная мультиполяризация ускоряет формирование мировых инновационных сетей. Закрытый, независимый и линейный инновационный путь и процесс в традиции заменяется открытой, кооперативной и сетевой инновационной моделью. Различные факторы производства и ресурсы науки и техники ускоренно свободно распределяются в мире, и взаимозависимость в инновационных системах между разными странами повышается с растущим транснациональным движением информации, технологии, знаний и людских ресурсов.

В настоящее время бурно развивается новый раунд технологической революции, и высокопроизводительные инновационные элементы и ресурсы двигаются по всему миру более быстро и нацеленно. В ответ на растущие вызовы, возникающие в процессе экономических преобразований и социального развития, Китай и Россия должны использовать свои преимущества, увеличить инвестиции, усовершенствовать институты и укрепить совместное развитие, активно создавать собственные открытые инновационные системы.

Открытая инновация на микроскопическом уровне представляет собой способ проведения инновационной деятельности и размещения инновационных ресурсов микроскопической организации. Это говорит о том, что, одновременно используя внутренние и внешние инновационные ресурсы, инновационные субъекты осуществляют многообразное сотрудничество с разными партнерами на всех этапах инновационных цепочек. Сложность и стоимость инновации растут вслед за научно-техническим прогрессом, некоторые важные научно-технические инновации невозможно выполнить одним субъектом.

С целью повышения эффективности инновации, ее открытость также расширяется с каждым днем.

Открытая инновация на макроэкономическом уровне представляет собой создание открытой инновационной системы для стимулирования двустороннего движения инновационных элементов. Это включает в себя не только создание механизма совместной инновации и открытой инновационной экологической среды между транснациональными инновационными субъектами для стимулирования свободного движения инновационных элементов, но и интернациональное применение и трансформацию инновационных достижений.

Создание открытой инновационной системы предоставляет институциональное обеспечение для открытой инновации. Открытость инновационной системы определяет эффективность открытой инновации на микроскопическом уровне. Чем выше открытость инновационной системы, тем лучше движение инновационных элементов, тем шире область инновационных ресурсов, используемых для открытой инновации на микроскопическом уровне, тем лучше качество таких ресурсов и выше эффективность инновации [5]. Государственная инновационная система предоставляет элементы, а также систематическое, институциональное и политическое обеспечение для открытой инновации на микроскопическом уровне.

Для формирования открытой инновационной системы требуется не только активное вложение финансовых средств и контроль правительства, но и совместное действие компаний, ВУЗов, научно – исследовательских институтов, профессиональных организаций и других субъектов.

Роль правительства как в стимулировании свободного движения инновационных элементов и ресурсов в глобальном масштабе, так и в продвижении международного сотрудничества в области науки и техники постоянно растет. После глобального финансового кризиса, имевшего место в 2007–2008 годах, инновация стала важной движущей силой для экономического реформирования и структурной перестройки в различных странах. Например, правительства России и Китая имеют большой интерес к внутренней деятельности, связанной с инновацией и использованием интеллектуального капитала. Несмотря на то, что степень вмешательства правительств России и Китая в инновационную деятельность различна, обе страны все больше и больше усиливают динамику ассигнований в инновации в последние годы, и обращают особое внимание на совершенствование инновационной среды в стране, поддержку и стимулирование международного сотрудничества в области науки и техники.

Профессиональные организации, как ВУЗ, НИИ и платформы для трансфера технологий, инновационные инкубаторы также стали ключевой силой в стимулировании глобальной открытой инновационной деятельности. ВУЗ и НИИ – важные носители международного научно-технического сотрудничества. Так, больше и больше кооперативных научных работ, патентов и обмена международными людскими ресурсами исходят из научно-исследовательских и учебных заведений. С быстрым ростом инвестиций в форме венчурного капитала во всем мире в последние годы и с развитием посреднических платформ, представленных организациями научных исследований и разработок, бизнес-инкубаторами, специальными консультативными организациями, движение иностранных инвестиций во всем мире постоянно растет. Транснациональные трансферты, слияние и поглощение технологий еще больше обогатили содержание национальной открытой инновации.

Предприятия являются важными субъектами для стимулирования открытой инновации и для содействия формированию глобальной инновационной сети. Глобализация экономики проявляется главным образом в том, что взаимозависимость между отечественными организациями и организациями других стран и регионов повысилась, в то же время крупные транснациональные корпорации играют важную роль. В последние годы научные исследования и разработки транснациональных корпораций распределяются в глобальном масштабе, и вложенные средства научных исследований и разработок устойчиво растут, сила воздействия также постепенно возрастает.

В исследовательском докладе ОЭСР в 2008 году отмечается то, что Китай уже занял первое место по уровню открытости среди развивающихся стран в мировом масштабе, степень открытости инновационной системы в целом близка к этому месту 6. 2018 год – год 40-летней годовщины проведения политики реформ и открытости в Китае. В последние годы ускоряется процесс открытия в экономической, инвестиционной и торговой областях. Активизируется инновационная деятельность в областях трансграничных слияний, приглашения талантливых работников и международных обменов, глобального научно-технического сотрудничества и участия в разработке международных стандартов. В настоящее время Китай занимает второе место среди стран назначения транснациональных инвестиций в научные исследования и разработки, и постепенно станет центром международного сотрудничества в области научных исследований и важного глобальным партнером в области научно-технического сотрудничества. Некоторые из ведущих предприятий Китая также вступили в стадию глобальной инновации, путем трансграничных слияний и приобретения они получили иностранные высококлас-

сные инновационные элементы и ресурсы, а учащиеся за границей зарубежные китайцы возвратились в Китай заниматься инновациями и предпринимательством, и эта тенденция неуклонно растет.

Хотя степень открытости инновационной системы Китая неуклонно повышается, с точки зрения предприятия, следующие проблемы серьезно влияют на строительство открытой инновационной системы.

Системы в Китае по управлению иностранными специалистами и по созданию общества еще не совершенны. Долгосрочная виза и предпринимательство иностранных специалистов в Китае строго контролируются, системы, связанные с организацией их жизни и работы в Китае, нуждаются в совершенстве. Долгое время в Китае осуществляется строгое управление по вопросам въезда и выезда, требования к въезду и выезду очень высокие, в 2016 году были выданы визы на постоянное жительство в Китае лишь 1576 человек, а в США были выданы более 1 млн зеленых карт в том же году 2. Для учреждения общества с участием иностранных инвесторов необходимо получить разрешение и осуществить регистрацию банковских счетов и регистрацию в местном финансовом органе. Также необходимо совершить другие сложные процессы, при этом период оформления слишком продолжителен.

Чрезмерно строгая процедура осуществления зарубежных инвестиций в Китае привела к тому, что для китайских предприятий стало очень трудно приобрести зарубежные технологии. Зарубежные инвестиции отечественных предприятий должны быть одобрены несколькими органами согласно действующим правилам, и приобретение технологий тоже подвержено просмотру и утверждению, которые продолжают несколько месяцев. Требования от соответствующих ведомств по раскрытию информации слишком сложные при осуществлении отечественными котирующимися компаниями приобретения новейших иностранных технологий, это тормозит последующие переговоры в процессе приобретения технологий. Если оплата долей в уставном капитале предприятия с участием иностранного капитала осуществляется технологиями, то нужно выполнить ряд сложных ратификационных процедур. Отечественным предприятиям трудно приобрести зарубежные технологии и предприятия путем приобретения доли в уставном капитале, это часто приводит к тому, что предприятия упускают инвестиционную возможность.

Развитые страны препятствуют входу и слиянию китайских предприятий на рынке путем введения порядка рассмотрения безопасности. При приобретении компаний или передовых технологий во многих случаях некоторые китайские предприятия подвергаются вмеша-

тельству политических факторов, приобретение часто заканчивается неудачей в результате рассмотрения безопасности, китайские предприятия даже запрещаются на участие в торгах.

Правовые и институциональные различия и их несовершенство в некоторых странах приводят к трудностям инвестирования китайскими предприятиями за границу. Законодательство и политика других стран в области иностранных инвестиций, занятости, экологии не совершенны, а также существуют различия на уровне содержания в двусторонних или многосторонних соглашениях, подписанных с Китаем. Некоторые слаборазвитые страны находятся в плохих правовых средах, это приводит к потере интересов многих компаний.

Курс валюты и валютный контроль приносят компаниям Китая инвестиционные риски. В некоторых странах и регионах часто бывают контроль валютного курса и валютный контроль, валютные курсы колеблются, использование иностранной валюты ограничены. Отсутствие должной цикличности в денежных средствах и постоянная девальвация под субъективными вмешательствами причиняют предприятиям ущерб в процессе расчетов и денежных переводах.

Вышеуказанные вопросы стали основными препятствиями на пути интеграции и использования китайскими компаниями глобальных инновационных ресурсов, действительно, что некоторые проблемы также встречаются в российских компаниях, которые занимаются трансграничными инвестициями.

Открытая инновация – это не замена независимой инновации, а повышение возможности эффективного использования и интегрирования глобальных инновационных ресурсов на основе повышения способности независимой инновации.

Ввиду вышесказанного, можно предложить следующие рекомендации и меры на усмотрение соответствующих ведомств и специалистов Китая и России:

I. Ускорение реализации политики привлечения специалистов из-за рубежа. Следует ускорить осуществление политики по передвижению и привлечению специалистов, соответствующей международным правилам и нормам, ослабить ограничения для высококвалифицированных иностранных специалистов по оформлению визы, вида на жительство и по получению права на постоянное жительство, упростить процедуру по рассмотрению и утверждению создания ими предприятия научно-технического профиля, усовершенствовать систему медицинского страхования и другие системы обслуживания. Также необходимо стимулировать высококвали-

фицированных иностранных специалистов к развитию предпринимательства в Китае.

II. Уделение особого внимания способностям менеджмента предприятия за рубежом. Необходимо стимулировать местные предприятия на ускорение создания зарубежных центров научных исследований и разработок, провести сотрудничество с зарубежными инновационными предприятиями и центрами научных исследований и разработок в виде присоединения, объединения или участия в соответствии с международными правилами, чтобы улучшить их способность по эксплуатации интеллектуальной собственности за границей. Следует непрерывно воспринять сортовые инновационные элементы и повысить уровень и эффективность отечественных инвестиционных предприятий. Нужно расширить открытость внутреннего рынка, укрепить его международную конкурентоспособность и стимулировать внедрению инноваций предприятиями разных форм собственности.

III. Стимулирование глубокой интеграции транснациональных корпораций в государственную инновационную систему. Следует стимулировать транснациональные корпорации по созданию центров научных исследований и разработок в развитых городах и регионах, по индустриализации научно-технических достижений и по распространению технологий. Следует стимулировать транснациональные корпорации по созданию совместных организаций научных исследований и разработок с отечественными предприятиями, НИИ и ВУЗ по осуществлению сотрудничества в области научных исследований и разработок. Следует оказать транснациональным корпорациям, местным предприятиям и НИИ поддержку по совместному выполнению правительственных научно-исследовательских проектов и предоставлять им льготы по выполнению проектов.

IV. Усиление динамики международного научного и технологического сотрудничества, расширение его сферы. Следует осуществить сотрудничество по разным уровням, создать многообразные платформы международного инновационного сотрудничества и совершить взаимную выгоду и общий выигрыш. Следует не только укрепить научно-техническое сотрудничество и обмен специалистами между ВУЗами и научно-исследовательскими институтами стран, но и стимулировать предприятия на проведение ориентированных на рынок заимствований и трансфера технологий и кооперативных инноваций. Следует укрепить научно-техническое сотрудничество не только с развитыми странами для поглощения передовых в мире технологий, но и с развивающимися странами для трансфера им технологий и стимулирования совместного развития. На сегодняшний день следует осуществить инновации в области интеллектуального производства, современного экологичес-

кого сельского хозяйства, экологической охраны и экономики энергии, здравоохранения, авиации и космонавтики, океанотехники, Интернета и больших данных, а также и других новых технологий. Необходимо осуществлять сотрудничество по исследованию базовых технологий и по нормам технологического применения, а также стимулировать применение и распространение новых технологий.

V. Принятие активного участия в международном управлении инновациями. Россия и Китай должны активно участвовать в глобальном управлении инновациями с целью создания наиболее эффективного механизма международного инновационного сотрудничества [4]. Следует отметить необходимость возражения против

идеи "деглобализации", устранения барьеров в технической торговле, стимулирования упрощения инвестиций и торговли между странами.

Также нужно предотвратить использование инвестиционных соглашений, торговой политики, прав интеллектуальной собственности, стандартов и других правил в целях защиты интересов своей страны, но при одновременном причинении вреда интересам других стран. Необходимо активно участвовать в выработке крупных международных норм и стандартов, связанных с торговлей, инвестициями, интеллектуальной собственностью, углубить двустороннее сотрудничество в области стандартов, отстаивать право высказать собственную точку зрения по выработке международных стандартов.

ЛИТЕРАТУРА

1. "Государственная программа по стратегии инновационного развития". // Сайт Министерства науки и техники КНР. 2018. http://www.most.gov.cn/yw/201605/t20160520_125675.htm (дата обращения: 20.03.2018).
2. Китайская зеленая карта. // Сайт Оучжоушибао. 2018. <http://www.oushinet.com/qj/qjnews/20170419/260680.html> (дата обращения: 10.05.2018).
3. "Китайская государственная программа 13-ой пятилетки". // Синьхуа сайт КНР. 2018. http://www.xinhuanet.com/politics/2016h/2016-03/17/c_1118366322.htm. (дата обращения: 20.04.2018).
4. Лю Юаньчунь. Исследовательский доклад экономического и политического развития России 2016. Пекин: Изд. шэжуйкэсюэ Китая. 2017. С.363.
5. Люй Вэй, Ма миньцзе. Создание открытой инновационной системы на фоне глобализации. Пекин: Изд. развития Китая. 2017. С.245
6. ОЭСР. "Обзор инвестиционной политики Китая 2008". Изд. ОЭСР. 2008. С.288. (DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264053717-en>).

© Чжан Сюэцзюнь, Ма Тянь, (alexhcom@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦ БЕЗ ГРАЖДАНСТВА В ЦЕНТРАХ ВРЕМЕННОГО СОДЕРЖАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ

THE CONTENTS OF STATELESS PERSONS IN THE CENTERS OF TEMPORARY DETENTION OF FOREIGN CITIZENS: PROBLEMS OF LAW ENFORCEMENT

*A. Avanesova
T. Strutinskaya*

Annotation

This article will deal with the content of stateless persons in temporary detention centers for foreign citizens. On May 23, 2017, the Resolution of the Constitutional Court of the Russian Federation No. 14-P was adopted, in which it was stated that the expediency of keeping aliens and stateless persons in temporary detention centers for foreign citizens should be evaluated by the court and if deportation or deportation of such citizens is virtually impossible or difficult the content of these citizens is inexpedient. With regard to a significant number of stateless persons, a decision was made on the undesirability of their stay on the territory of Russia, but the question remains how to implement the decision on expulsion in relation to them. All these problems we tried to discuss in this article.

Keywords: foreign citizens, stateless persons, temporary detention center for foreign citizens, decision on undesirability of staying on the territory of the Russian Federation.

Аванесова Анна Артёмовна

К.ю.н., доцент,

Северо-Кавказский

федеральный университет

Струтинская Татьяна Александровна

К.ю.н., доцент,

Северо-Кавказский

федеральный университет

Аннотация

В данной статье пойдет речь о содержании лиц без гражданства в центрах временного содержания иностранных граждан. 23.05.2017 было принято Постановление Конституционного суда Российской Федерации № 14-П, в котором было указано, что целесообразность содержания иностранцев и лиц без гражданства в центрах временного содержания иностранных граждан должна быть оценена судом и если выдворение или депортация таких граждан фактически невозможна или затруднительна, то содержание этих граждан нецелесообразно. В отношении значительного количества лиц без гражданства принято решение о нежелательности их пребывания на территории России, однако остается открытым вопрос каким образом осуществлять в отношении их решение о выдворении. Все эти проблемы мы попытались обсудить в данной статье.

Ключевые слова:

Иностранные граждане, лица без гражданства, центр временного содержания иностранных граждан, решение о нежелательности пребывания на территории Российской Федерации.

Появление лиц без гражданства в нашей стране было связано, прежде всего, с распадом Советского Союза и образованием новых независимых государств на постсоветском пространстве. Возникновение указанной категории людей вызвано несоблюдением или нарушением рядом государств общепризнанных прав и свобод человека и гражданина. Одной из глобальных проблем, которые наиболее актуальны сегодня во всем мире, выступает адекватное правовое обеспечение прав и свобод человека, причем как на международном, так и на национальном уровне. Разрешение обозначенной проблемы может осуществляться самыми разными способами, одним из которых является правовая регламентация статуса личности.

Не составляет тайны тот факт, еще начиная со 2-й половины прошлого века вплоть до начала XXI в. эта

проблема, с одной стороны, видоизменилась и приобрела новые аспекты, в частности, она вышла на качественно иной уровень в аспекте правовой регламентации "человеческого измерения", а с другой стороны, она углубилась в силу стремления определенных политических и общественных сил возродить приоритет императивных правовых норм, которые направлены на возвеличивание роли государства применительно к отдельному человеку и обществу в целом. В настоящее время проблема правового статуса человека вышла за рамки определенного государства, она является базовой, основополагающей для всей конституционно-правовой науки в целом. Лицо без гражданства, ставшее таковым в силу объективных обстоятельств, к сожалению, не может рассчитывать на то, что его права будут полностью соблюдены. Это касается и жилищных проблем, и проблем с трудоустрой-

ством, и в случаях, если это лицо преступило закон. Ситуация является крайне сложной для тех лиц без гражданства, которые совершили либо уголовные, либо административные правонарушения, и были помещены в Центры временного содержания иностранных граждан, которые расположены в субъектах Российской Федерации. Ситуация для данной категории лиц усугубляется еще и тем, что в отношении целого ряда лиц без гражданства принимается решение о нежелательности пребывания на территории Российской Федерации, как правило, это распоряжение принимает Министерство юстиции, и отменено оно может быть только судом, так как практики отмены собственного решения Министерством юстиции не предусмотрено. В результате, иностранный гражданин или лицо без гражданства помещается в Центр временного содержания иностранных граждан до момента исполнения решения о его выдворении. И если в отношении иностранных граждан известна страна выдворения (та, гражданином которой он является), то для лиц без гражданства, до недавнего времени, практически безвыходная, так как предполагалось, что выдворены они могут быть в свою страну – происхождения (то есть места рождения), но данная страна отказывалась их принимать, и посольства либо консульства данных стран, выдавали справку о том, что данное лицо не является гражданином их страны. В результате, лица без гражданства, к примеру, совершившие преступления, и отбывшие уже сроки наказания в местах лишения свободы, но имеющие непогашенную судимость, по сути, повторно отбывали наказание в центрах временного содержания иностранных граждан. Срок их пребывания продлялся каждые два месяца, а так как возможности исполнить выдворение не было, этот срок был не определен.

23.05.2017 года было принято Постановление Конституционного суда № 14-п, в котором были признаны несоответствующими Конституции РФ ст. 31.7 и 31.9 КоАП Российской Федерации.

В позиции Конституционного суда РФ указано, что в соответствии с Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях административное выдворение за пределы Российской Федерации иностранного гражданина или лица без гражданства относится к административным наказаниям, которые могут устанавливаться и применяться в качестве как основного, так и дополнительного административного наказания (часть 2 статьи 3.3). В Постановлении Конституционного суда было указано, что, прибегая к выдворению или депортации, суд должен основывать свое решение на всестороннем и объективном учете соответствующих обстоятельств таких как, продолжительность его нахождения на территории Российской Федерации, наличие постоянного места жительства, семейное положение, состояние здоровья и т.п. То есть по смыслу части 1 статьи 27.19 Кодекса об административных правонарушениях, продолжительность нахождения лиц в специальном учреждении должна быть обусловлена временем, необходимым для достижения цели исполнения постановления о на-

значении административного наказания в виде принудительного выдворения за пределы Российской Федерации, вследствие чего эти лица, по общему правилу, могут удерживаться в специальных учреждениях до их фактического перемещения через Государственную границу Российской Федерации в порядке, установленном статьей 109.1 Федерального закона от 2 октября 2007 года № 229-ФЗ "Об исполнительном производстве".

Федеральным законом "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации", не входит установление конкретных (определенных) сроков их содержания в этом учреждении. По буквальному смыслу части 1 статьи 27.19 данного Кодекса, продолжительность нахождения указанных лиц в специальном учреждении обуславливается временем, необходимым для достижения цели исполнения постановления о назначении административного наказания в виде принудительного выдворения за пределы Российской Федерации, вследствие чего эти лица, по общему правилу, могут удерживаться в специальных учреждениях до их фактического перемещения через Государственную границу Российской Федерации в порядке, установленном статьей 109.1 Федерального закона от 2 октября 2007 года № 229-ФЗ "Об исполнительном производстве". В результате наиболее распространенными вариантами окончания содержания иностранного гражданина или лица без гражданства в специальном учреждении, предусмотренном Федеральным законом "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации", являются либо фактическое его выдворение за пределы Российской Федерации, либо прекращение исполнения постановления о назначении административного наказания в виде административного выдворения. При этом из-за отсутствия у судьи возможности прекратить исполнение принятого им постановления (пункт 6 статьи 31.7 КоАП Российской Федерации), даже если фактическое выдворение иностранного гражданина или лица без гражданства по тем или иным причинам, в частности из-за отсутствия государства, готового принять его у себя, затягивается на непредсказуемо длительный срок, последовательное применение действующего законодательства об административных правонарушениях приводит к тому, что содержание таких лиц в специальном учреждении может продолжаться до истечения срока давности исполнения постановления об административном выдворении за пределы Российской Федерации, который согласно части 1 статьи 31.9 КоАП Российской Федерации составляет два года и исчисляется со дня вступления соответствующего постановления в законную силу. Другой проблемой, на которое обратил внимание Конституционный Суд, является то, что у данных лиц практически отсутствует возможность оспаривания законности содержания в данных учреждениях. Так, у многих нет просто никаких ресурсов, для обращения в органы адвокатуры, кто-то не владеет в достаточной степени русским языком. И это нарушает конституционные принципы необходимости и соразмерности (пропорциональности) прав и свобод че-

ловека и гражданина. Конституционный Суд РФ при определении конституционного правового статуса иностранного гражданина играет особую роль в российской судебной системе. Он неоднократно давал указания по поводу того, что обязанностью государства выступает обеспечение наиболее полного осуществления права на судебную защиту, причем эта защита должна быть справедливой, компетентной и эффективной. Такого рода защита призвана обеспечить максимально эффективное восстановление в правах посредством осуществления правосудия, соответствующего требованиям справедливости.

Таким образом, после принятия данного Постановления Конституционного суда, суды общей юрисдикции, перестали продлевать срок содержания данных лиц в Центрах временного содержания иностранных граждан. Однако, проблема себя не исчерпала, так как эти лица так и не имеют возможности легализации. Для этого необходимо проводить процедуру установления личности, документирование статусом лица без гражданства. Но если в отношении лица существует вынесенное решение о нежелательности пребывания на территории Российской Федерации, ему невозможно оформить не вид на жительство, ни в дальнейшем получения гражданства, также это распространяется на случае, если у него непогашенная судимость. Перспективы для тех лиц без гражданства, в отношении которых не принято решение о нежелательности пребывания в Российской Федерации более оптимистичные, но и у них существует очень много проблем. Самая главная проблема – это отсутствие каких-либо принятых мер со стороны Управлений по вопросам миграции в вопросах их легализации. Поскольку отсутствует возможность какой-либо подтверждающей информации из страны исхода этого лица, процедура затягивается на неопределенный срок. Таким образом, необходимо принятие новых нормативно-правовых актов или эффективная доработка существующих, которые бы обязывали миграционные органы осуществлять необходимые меры по легализации лиц без гражданства в Российской Федерации. В противном случае данная ситуация никогда не будет решена. У данной категории граждан отсутствует возможность полноценно защищать свои права, доказывать существующие связи с Россией, даже если они есть, а Управлении по вопросам миграции, в свою очередь, не заинтересованы в предоставлении легализующих документов для этих граждан. Мы считаем, что необходимо обратиться и конструктивно работать

и с международными актами, в случаях, когда есть такие пробелы в законодательстве. Не случайно в середине XX века были приняты две конвенции – о статусе апатридов от 28 сентября 1954 года и о сокращении без гражданства от 30 августа 1961 года. Несмотря на то, что Российской Федерацией эти конвенции до сих пор не ратифицированы, они, тем не менее, признаются фактически.

Многие права лиц без гражданства, которые предусмотрены Конвенцией 1954 года, в настоящее время получили свое отражение в качестве прав и свобод человека во многих иных международных актах, в которые участвует, в том числе, и Россия. В частности, имеются в виду такие международные договоры, как Всеобщая декларация прав человека 1948 года, Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод 1950 года, Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах 1966 года, Международный пакт о гражданских и политических правах 1966 года и т.д.

Главная цель Конвенции 1954 года заключается в том, чтобы государства-участники наделяли лиц без гражданства не меньшим объемом прав, а также возможностью их защиты, по сравнению с проживающими в пределах их территорий иностранцами. Более того, при регламентации ряда жизненно важных прав Конвенция 1954 года дает рекомендацию государствам-участникам давать апатридам объем прав и их защиту аналогично правам, предоставляемым гражданам соответствующих государств, а также их защите.

Такой подход, основанный не на определении содержания прав лиц без гражданства, а на определении режима их защиты в зависимости от прав иностранных граждан либо граждан соответствующего государства, представляется чрезвычайно гибким, и именно он обеспечивает действие Конвенции на протяжении более чем пятидесяти лет.

Особенности правового регулирования положения апатридов по нормам российского законодательства связана непосредственным образом с принципом дифференциации осуществляемого правового регулирования. На протяжении уже нескольких десятилетий никак не урегулирован вопрос с правовым статусом лиц без гражданства, не приняты никакие меры, которые обязывали бы миграционные органы содействовать их легализации на территории Российской Федерации, а также меры, влекущие ответственность уполномоченных органов и должностных лиц за неисполнение необходимых действий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Конституционного Суда РФ от 23.05.2017 N 14-П "По делу о проверке конституционности положений статей 31.7 и 31.9 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях в связи с жалобой лица без гражданства Н.Г. Мсхиладзе" // СПС Консультант Плюс.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ) от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ // СПС – Консультант Плюс.
3. О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации: федер. закон от 25.07.2002 №115 ФЗ // Собрание законодательства РФ от 29.07.2002. – № 30. – ст. 3032.

ПОЛИЦЕЙСКИЙ АРЕСТ КАК МЕРА БОРЬБЫ С АНТИГОСУДАРСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX - начале XX в.

POLICE ARREST AS A MEASURE
TO COMBAT ANTI-STATE ACTIVITIES
IN THE RUSSIAN EMPIRE IN THE SECOND
HALF OF XIX - early XX century

P. Aleshin

Annotation

The article deals with the concept of police arrest and the practice of its application in the Russian state in the second half of the XIX – early XX c. It is noted that, unlike judicial arrests, the production of which was regulated by the Charter of criminal proceedings of 1864, the use of police arrest were regulated mainly by administrative legal acts, such as instructions, temporary rules and regulations.

Keywords: anti-state activity, police arrest, police supervision, administrative legal acts, the Charter of criminal procedure of 1864, local chiefs of police, chiefs of gendarmerie managements.

Алешин Павел Иванович
Соискатель, Московский
университет МВД России
им. В.Я. Кикотя, г. Москва

Аннотация

В статье рассматривается понятие полицейского ареста и практика его применения в российском государстве во второй половине XIX – начале XX в. Отмечается тот факт, что в отличие от судебного–процессуальных арестов, производство которых регулировалось Уставом уголовного судопроизводства 1864 г., применение полицейского ареста регулировалось преимущественно административными правовыми актами, такими как инструкции, временные правила и положения.

Ключевые слова:

Антигосударственная деятельность, полицейский арест, полицейский надзор, административные правовые акты, Устав уголовного судопроизводства 1864 г., местные начальники полиции, начальники жандармских управлений.

Понятие и практика применения полицейского ареста особо стали интересовать отечественных правоведов во второй половине XIX в., так как в данный период в российском государстве стали все явственней проявляться антимонархические настроения, увеличилось количество актов неповиновения властям. В их трудах можно встретить различные точки зрения на институт полицейского ареста. Профессор И. Тарасов считал, что "право полиции на личное задержание, как полицейская мера безопасности, и практическое осуществление этого права, определяющее положение личной свободы в данном государстве в данную эпоху, находится в прямой зависимости от определения круга ведомства и власти полиции, от положения ее в отношении к юстиции и от решения вопроса об ответственности должностных лиц за преступления по должности". [1, с.61] Он отмечал, что чем "шире круг ведомства полиции, чем большею судебною властью пользуется она и чем большею ответственности ее зависит только от благоусмотрения начальства, а не от судебной защиты гражданами своих прав, тем больше случаев и поводов иметь полиции пользоваться предоставленным ей правом на личное задержание, в разнообразных формах его, и тем чаще может она злоупотреблять этим правом". [1, с.61] М. Зейдель считал, что полицейский арест всегда сопровождается принуждением различного вида: "1) прямое

принуждение неповинующегося к исполнению предписанного, например, отвод его за карантинную черту; 2) совершение полицейским чиновником действия, предписанного законом, но не исполняемого гражданином, за счет и ответственность последнего, например, умерщвление заболевшего чумой скота и 3) наложение наказания отчасти за совершенное уже незаконное действие, отчасти с целью устрашения на будущее время". [2] Согласно взглядам профессора А. Трифонова, административно–полицейские принудительные меры делятся на две категории: "пропульсивное принуждение, или пресечение действия, и принуждение компульсивное, или понуждение к действию". [3]

И. Тарасов выделял три вида полицейского ареста: "1) предварительный, или судебный, арест, служащий исключительно целям юстиции; 2) предупредительный, или судебно–полицейский, арест, имеющий ближайшей целью безопасность и предпринимаемый по поводу определенного преступления или проступка; 3) полицейский арест, имеющий целью устранение опасности или возможности совершить преступление или проступок". [1, с. 63] Профессор А. Кистяковский отрицал право полиции на арест по поводу "возможности" совершить преступление и по поводу "опасности" неопределенной, субъективно понимаемой полицией, так как такой порядок, по его

мнению, был бы возвращением к принципам XVIII в., и в этой связи допустим только полицейский привод.[4] По мнению Б.Н. Чичерина, следует различать три формы ареста: "полицейское задержание, предварительное и формальное (судебное) задержание".[5] Профессор А.Д. Градовский считал полицейский арест придаточной формой предварительного ареста по распоряжению суда.[6]

Во второй половине XIX в. арест, как мера полицейского принуждения применялся в качестве наказания за преступление, и как мера пресечения и предупреждения преступлений без формального разрешения суда. [7, с. 136] В.В. Ивановский указывает, что законодательство не проводило строгого разграничения между различными видами ареста, как, впрочем, не устанавливало ни точно определенных оснований ареста, ни его "срок и продолжительность, ... ни условия, которыми должен быть арест обставлен. ... В русском законодательстве мы находим лишь указания на отдельные случаи, в которых полиция имеет право подвергать аресту в целях предупреждения и пресечения преступлений и других опасностей". [8, с. 156] Действительно, в отличие от судебного-процессуальных арестов, производство которых регулировалось Уставом уголовного судопроизводства 1864 г., полицейские аресты регулировались преимущественно административными правовыми актами. Причем, как правило, право производства ареста проистекало из тех задач, которые ставились перед полицейскими органами. Так, согласно ст.34 Положения о корпусе жандармов от 9 сентября 1867 г. "столичные дивизионы и конные городские команды употребляют: а) при приведении в исполнение правительственных распоряжений и приговоров суда в случае надобности; б) при преследования разбойников и рассеянии законом запрещенных скопищ; в) при усмирении буйствуя восстановлению нарушенного порядка; г) при преследовании и поимке лиц с запрещенными и тайно провозимыми товарами; д) для препровождения важных преступников и арестантов; е) для охранения порядка на парадах войск, народных гуляниях, всякого рода публичных съездах, ярмарках, пожарах и пр.". [9] Совершенно очевидно, что большинство этих задач невозможно выполнить без задержания. П. 11 "Инструкции околоточным надзирателям" 1867 г. прямо указывает на необходимость личного задержания, то есть производства предупредительного полицейского ареста. [10, с. 176] Указ "О праве общей полиции и жандармских чинов посещать все фабрики и заводы во всякое время" от 8 августа 1878 г. предоставил чинам общей полиции и отдельного корпуса жандармов право свободно проходить "на все фабрики и заводы во всякое время с тем, чтобы обыски на них или аресты кого-либо производимы в присутствии заведующего фабрикой или заводом". [11] На основании этого указа 1 сентября 1878 г. были приняты "Временные правила об особых мерах к ограждению общественного спокойствия", которые еще более расширили административную юрисдикцию чинов корпуса жандармов, предоставив им (а при их отсутствии – полиц-

мейстерам и уездным исправникам) право ареста лиц, подозреваемых в государственных преступлениях, а также и лиц, привлекаемых к ответственности за участие в уличных беспорядках или сходках, имеющих политический характер.[7, с.137] При этом не только арест, но и высылка могли применяться без санкции прокурора, которому достаточно было "для сведения" только препроводить копию постановления об арестованном.

Первым нормативным правовым актом, в котором сохранились точные указания об аресте, стало "Положение о мерах к охранению государственного порядка и общественного спокойствия" 1881 г. [12] Данный нормативный акт "кодифицировал и систематизировал проведенные в предыдущие годы репрессивные меры и сделанная настоящей конституцией для бюрократии и полиции". [13, с.399] Согласно ст. 21 Положение предоставляло право местным начальникам полиции, а также начальникам жандармских управлений и их помощникам, в местностях, объявленных в положении усиленной или чрезвычайной охраны: задерживать на срок до двух недель любое лицо, "внушающее основательное подозрение" в совершении теракта или причастности к нему, а равно в принадлежности к противозаконным обществу; производить в любое время обыски во всех без исключения помещениях, фабриках, заводах и т.п.; налагать арест на любое имущество, указывающее на преступность действий или намерений заподозренного лица.

После наделения полиции полномочиями, которые позволяли принимать решение об аресте, основываясь на субъективном мнении, вопрос об обеспечении законности в сфере производства полицейских арестов стоял особо остро.

Также Положение содержало полномочия Главного-начальствующему армией в военное время, который имел право подвергать в административном порядке лиц заключению в тюрьме или крепости на три месяца или аресту на тот же срок, или денежному штрафу до 3 тыс. рублей как за нарушение обязательных постановлений, так и за проступки, об изъятии коих из ведомства судов будет заранее объявлено. Точно также, в целях предупреждения распространения террористической активности на смежные и пограничные территории, хотя и не объявленные в исключительном положении, высшим чинам полиции и жандармерии предоставлялось право подвергать подозрительных лиц предварительному аресту на срок до семи дней и производить у таких лиц обыски.

Еще более детально сроки ареста были проработаны в "Положении о полицейском надзоре, учреждаемом по распоряжению административных властей" от 12 марта 1882 г. За нарушение правил о надзоре поднадзорные подвергались: аресту на срок до трех суток – по постановлению начальника местной полиции, на срок до семи суток – по постановлению губернатора; аресту при поли-

ции или тюрьме на срок до одного месяца – по предписанию министра внутренних дел. [14]

Интерес представляет и "Инструкция состоящему в Управлении С.-Петербургского Градоначальника отделению по охранению общественной безопасности и порядка в столице" от 23 мая 1887 г. [15, с. 142–144] Согласно п.2 отделение занималось: "а) предупреждением стачек рабочих на фабриках и расследованием обстоятельств, сопровождающих стачки; б) принятием мер к предупреждению и расследованию причин всяких недовольных законом и полицейскими постановлениями демонстраций, сходок и собраний; в) наблюдением за приезжими в столицу ... ; г) наблюдением в политическом отношении за учебными заведениями столицы, клубами, обществами и тому подобными дозволенными законом учреждениями". Анализ данной статьи и ряда других статей инструкции позволяет сделать вывод об их политической направленности. [16, с. 100–102]

Согласно статье 10 "все постановления об арестах, обысках, выемках и осмотрах, а равно все распоряжения начальника отделения даются от имени С.-Петербургского Градоначальника". Обращает на себя внимание то обстоятельство, что постановления на аресты давались по представлению градоначальника, хотя Устав уголовного судопроизводства однозначно предписывал вынесение их судебными следователями (ст. 415, 416). Аналогичная ситуация будет присутствовать и в "Инструкции полицейским надзирателям при отделении по охранению

общественной безопасности и порядка в Москве" от 10 марта 1897 г. [17]

Согласно ст. 9 "Положения о Начальниках Розыскных Отделений" от 12 августа 1902 г., "когда по результатам наружного наблюдения в связи агентурными данными встретится необходимость производства обысков и арестов, в особенности более идя менее значительного числа лиц, то Начальники Розыскных Отделений представляют по возможности заблаговременно в Департамент Полиции список лиц, отмеченных к обыскам и арестам, с кратким обозначением в отношении каждого лица оснований к этим мерам, степени участия его в подлежащем обнаружению государственном преступлении". [15, с.158–161]

Однако влияние судебной реформы Александра II на развитие административно-правовых отношений, а в их рамках на институт полицейского ареста, все-таки присутствовало. Для производства полицейского ареста необходимо было получить пусть формальное, но разрешение от прокуратуры, и даже по делам о государственных преступлениях требовалось согласие на арест от прокуратуры судебной палаты.

Однако, с другой стороны, различного рода инструктивные материалы, которые издавались для полицейских чинов применительно к политически ненадежным лицам, в вопросах ареста очень часто расходились с действующим процессуальным законодательством.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тарасов И. Полицейский арест в России в XVIII столетии // Журнал гражданского и уголовного права. 1885. № 7.
2. Зейдель М. Полиция безопасности. СПб., 1991
3. Трифионов А. О мерах полицейского принуждения по прусскому и нашему праву. СПб., 1996
4. Кистяковский А. О пресечении обвиняемому способов уклоняться от следствия и суда. М., 1869.
5. Чичерин Б.Н. Несколько современных вопросов. СПб., 1861.
6. Градовский А.Д. Закон и административное распоряжение по русскому праву // Сборник государственных знаний. 1874. Т. 1.
7. Гугасари Е.С. Правовая политика Российского государства в сфере противодействия терроризму в XIX – начале XX вв.: монография. – Ростов-на-Дону: ФГКОУ ВПО "РЮИ МВД России", 2013.
8. Ивановский В.В. Учебник административного права (полицейское право. Право внутреннего управления). Казань: Типолитография Императорского Университета, 1907.
9. ПСЗ. Собр. 2. Т. XLII. Отд. 2. № 44956.
10. Отдельное издание. СПб., 1867.
11. ПСЗ. Собр. 2. Т. LIII. Отд. 2. № 58777; Циркуляр Департамента полиции исполнительной от 26 августа 1878 г. № 105 "о предоставлении полиции свободного доступа на фабрики и заводы // Сборник циркуляров и инструкций министерства внутренних дел за 1878 год / Собрал и издал, с разрешения министра внутренних дел, Д. Чудовский. С. 224.
12. ПСЗ. Собр. 3. Т. I. № 350.
13. Пайпс Р. Россия при старом режиме. М., 1993
14. ПСЗ. Собр. 3. Т. II. № 730.
15. История полиции России. Краткий очерк и основные документы / Под ред. Курицына В.М. М., 1998.
16. Нагоева М.А. Возникновение полицейского ареста в монархической России (исторический аспект) // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 11–1.
17. Инструкция полицейским надзирателям при отделении по охранению общественной безопасности и порядка в Москве. Б.и. 1897.

ПОЛНОМОЧИЯ ВЫСШЕГО ДОЛЖНОСТНОГО ЛИЦА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОБЛАСТИ ОБЪЯВЛЕНИЯ ЧРЕЗВЫЧАЙНОЙ СИТУАЦИИ

THE POWERS OF THE HIGHER OFFICIAL OF THE SUBJECT OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE FIELD OF EMERGENCY HAS BEEN DECLARED

G. Gil'manova

Annotation

The objective necessity of bringing the current legislation in line with the actually developing social relations is shown. The law regulating the emergency situation regime and the procedure for its provision establishes the powers of the public authorities of the Russian Federation and its regions. At the same time, the law does not mention the highest officials of the constituent entity of the Russian Federation, while, as a rule, they are obliged to declare an emergency situation within the region. In accordance with Federal legislation, constitutions (statutes) and laws of the constituent entities of the Russian Federation, there are several models of the organization of public authorities, including those that do not provide for the assignment of the highest official of the constituent entity of the Russian Federation to the system of Executive authorities.

In these regions, the highest official is legally removed from the sphere of legal regulation in matters of emergency. The given legal conflict contradicts the essence and the real role of the highest official of the subject of the Russian Federation in the system of public authorities. It is proposed to amend the Federal law "On protection of population and territories from emergency situations of natural and technogenic character" the appropriate changes, giving the highest officials of constituent entities of the Russian Federation certain powers.

Keywords: Russian Federation, subjects of the Russian Federation, the supreme official of the subject of the Russian Federation, legislation of the subjects of the Russian Federation, emergency situation.

Гильманова Гульназ Фанилевна
Аспирант, ФГОУ ВО
Башкирский государственный
университет, г. Уфа

Аннотация

Показана объективная необходимость приведения действующего законодательства в соответствие фактически складывающимся общественным отношениям. Закон, регулирующий режим чрезвычайной ситуации и порядок его обеспечения, устанавливает полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации. При этом высшие должностные лица субъекта Российской Федерации в законе не упоминаются, в то время как, как правило, на них лежит обязанность по объявлению чрезвычайной ситуации в рамках региона. В соответствии с федеральным законодательством, конституциями (уставами) и законами субъектов Российской Федерации существует несколько моделей организации органов государственной власти, в том числе и не предусматривающих отнесение высшего должностного лица субъекта Российской Федерации к системе органов исполнительной власти. В данных регионах высшее должностное лицо юридически выведено из сферы правового регулирования в вопросах обеспечения режима чрезвычайной ситуации. Приведенная правовая коллизия противоречит сущности и реальной роли высшего должностного лица субъекта Российской Федерации в системе органов государственной власти. Предлагается внести в Федеральный закон "О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера" соответствующие изменения, наделив высших должностных лиц субъектов Российской Федерации определенными полномочиями.

Ключевые слова:

Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации, законодательство субъектов Российской Федерации, чрезвычайная ситуация.

Совершенствование правового регулирования отношений в современном обществе затрагивает различные сферы его жизнедеятельности.

Российское законодательство, регулирующее вопросы режима чрезвычайной ситуации, активно начало появляться в 90-е годы XX века. В указанный период было издано значительное количество нормативных актов, регулирующих общественные отношения в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций. К ним относятся: Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. №

68-ФЗ "О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера" (далее – Федеральный закон № 68-ФЗ); Федеральный закон от 12 февраля 1998 г. № 28-ФЗ "О гражданской обороне"; Федеральный закон от 22 августа 1995 г. № 151-ФЗ "Об аварийно-спасательных службах и статусе спасателей"; Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. № 69-ФЗ "О пожарной безопасности"; Постановление Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2003 г. № 794 "О единой государственной системе предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций" и другие.

Определение термина "чрезвычайная ситуация" установлено федеральным законодателем. Согласно абз. 1 ст. 1 Федерального закона № 68-ФЗ, чрезвычайная ситуация – это обстановка на определенной территории, сложившаяся в результате аварии, опасного природного явления, катастрофы, стихийного или иного бедствия, которые могут повлечь или повлекли за собой человеческие жертвы, ущерб здоровью людей или окружающей среде, значительные материальные потери и нарушение условий жизнедеятельности людей [2].

Принятый 21 декабря 1994 г. Федеральный закон № 68-ФЗ установил общие для нашего государства организационно-правовые нормы в области защиты населения, всего земельного, водного, воздушного пространства в пределах Российской Федерации, территории России от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, кроме того определил механизмы обеспечения данного режима, полномочия органов государственной власти в области обеспечения режима чрезвычайной ситуации и специфику их функционирования в данный период.

В отличие от военного положения, введение которого предполагается только в случаях проявления явной агрессии против Российской Федерации или ее непосредственной угрозы [1], мероприятия, направленные на предупреждение чрезвычайных ситуаций, а также на максимально возможное снижение размеров ущерба и потерь в случае их возникновения, проводятся заблаговременно [2].

В случае отсутствия угрозы возникновения чрезвычайных ситуаций органы управления и силы функционируют в режиме повседневной деятельности. При возникновении угрозы или наступления чрезвычайной ситуации может устанавливаться режим повышенной готовности или режим чрезвычайной ситуации.

Следует отметить, что ряд известных фактов, связанных с обеспечением ликвидации чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, показывает наличие отдельных проблем в организации деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в зонах чрезвычайных ситуаций, в том числе в сферах управления, координации и взаимодействия.

Проблема затруднительности достижения слаженных действий всех задействованных сил возникает в связи с тем, что с одной стороны, наблюдается низкий уровень подготовки, что возможно преодолеть путем моделирования ситуаций и четкой отработкой действий, с другой – наличием пробелов в правовом закреплении полномочий органов власти.

Известно, что в случае возникновения чрезвычайной ситуации наличие каких-либо затруднений или проблем недопустимо. На наш взгляд решение указанных вопросов должно происходить заблаговременно, а не по мере возникновения.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2003 г. № 794 "О единой государственной системе предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций" определен перечень мероприятий, выполняемых в условиях введения чрезвычайной ситуации. Вполне обосновано, что для проведения некоторых мероприятий предполагается возложение дополнительных обязанностей на руководящий состав, работников организаций, введение ряда ограничений для населения, задействование финансовых и материальных средств и т.п. Соответственно подобные трансформации могут затронуть и видоизменить полномочия органов государственной власти.

Федеральный закон № 68-ФЗ устанавливает закрытый перечень полномочий органов государственной власти по предотвращению чрезвычайных ситуаций. Кроме того, очерчен круг полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций.

Однако остается ряд важных вопросов, связанных с установлением полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации, не охваченных законодателем.

Анализ норм Федерального закона № 68-ФЗ показывает, что в нем отсутствуют нормы, устанавливающие полномочия высшего должностного лица субъекта Российской Федерации в области обеспечения данного правового режима.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" (далее – Федеральный закон № 184-ФЗ) конституцией (уставом) субъекта Российской Федерации может быть установлена должность высшего должностного лица субъекта Российской Федерации [3]. Фактически уже во всех субъектах России такие должности установлены.

Федеральный закон № 184-ФЗ содержит положение о том, что высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации является "руководителем высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации". Однако подобная формулировка является не точной и прямо не относит его к системе

органов исполнительной власти. При этом, в ряде регионов в соответствии с конституцией (уставом) высшее должностное лицо региона возглавляет высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации, однако в некоторых из них (например, Республики Татарстан [4] и Мордовия) данная должность исключена из этой системы. Соответственно, исполнительную власть субъекта Федерации возглавляет иное лицо, но даже в таком случае вся полнота данной ветви власти фактически находится в руках высшего должностного лица субъекта Российской Федерации.

Даже в тех субъектах России, где глава региона непосредственно возглавляет высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации и может организовывать исполнение полномочий, закрепленных Федеральным законом № 68-ФЗ за органами исполнительной власти региона, остаются неурегулированными одно из самых важных полномочий – координационное.

На сегодняшний день остается не решенным вопрос, связанный с правовым регулированием полномочий высшего должностного лица субъекта Российской Федерации в области обеспечения режима чрезвычайной ситуации.

Безусловно, сам факт наделения органов государственной власти субъектов Российской Федерации государственно-властными полномочиями прямо Конституцией РФ не предусмотрен. Однако ст. 11 Федерального закона № 68-ФЗ прямо указывает на наличие полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации в области обеспечения режима чрезвычайной ситуации [2].

Перечисленные законодателем полномочия соответствуют общим принципам разграничения полномочий между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъекта Российской Федерации. В данном случае проблема заключается не в установленном перечне полномочий, а в том, что в Федеральном законе № 68-ФЗ не учтены принципы ор-

ганизации и деятельности органов государственной власти субъекта Российской Федерации.

В связи с тем, что глава региона, в силу установленно-го Федеральным законом № 184-ФЗ перечня полномочий и своего наименования, является руководителем высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации и фактически руководит всей системой исполнительной власти в своем регионе, нельзя исключать его из числа лиц, обеспечивающих и контролирующих режим чрезвычайной ситуации.

На наш взгляд, следует дополнить Федеральный закон № 68-ФЗ положениями, закрепляющими полномочия высшего должностного лица субъекта Российской Федерации в области объявления и обеспечения режима чрезвычайной ситуации. Данный вывод основывается на его особой роли в обеспечении координации деятельности органов государственной власти субъекта Российской Федерации, органами местного самоуправления и общественными объединениями.

Например, это могут быть полномочия по координации деятельности органов государственной власти субъекта Российской Федерации с территориальными органами федеральных органов исполнительной власти в пределах установленной компетенции, полномочия, связанные с осуществлением дополнительных мер по охране объектов, обеспечивающих жизнедеятельность населения.

При внесении указанных изменений и дополнений в Федеральный закон № 68-ФЗ данные вопросы должны быть отражены также и в федеральных нормативных правовых актах, и в законодательстве субъектов Российской Федерации.

Таким образом, полномочия высших должностных лиц субъектов Российской Федерации, не зафиксированные в Федеральном законе № 68-ФЗ приобретут законодательное закрепление, и соответствующий пробел будет устранен.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный конституционный закон от 30 января 2002 г. № 1-ФКЗ "О военном положении" (с посл. изм. и доп. от 1 июля 2017 г. № 2-ФКЗ) // Российская газета. 2002. №21.
2. Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. №68-ФЗ "О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера" (с посл. изм. и доп. от 23 июня 2016 г. №218-ФЗ) // Российская газета. 1994. № 250.
3. Федеральный закон от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" (с посл. изм. и доп. от 31 декабря 2017 г.) // Российская газета. 1999. №206.
4. Конституция Республики Татарстан от 06 ноября 1992 г. (с посл. изм. и доп. от 22 июня 2012 года № 40-ЗРТ) // Ведомости Верховного Совета Татарстана. 1992. № 9-10, ст. 166.

ДОГОВОР О ДИСТАНЦИОННОЙ РАБОТЕ

CONTRACT ON REMOTE WORK

*J. Doronina
M. Doronina*

Annotation

Every employer is obliged to provide his employees with a comfortable workplace that meets all security requirements. From the effectiveness of employees performing their labor duties depends on the result of work and, as a consequence, the company's profit. Conclusion of the contract on distance work enables the employer not to look for the possibility of creating new workplaces, which means some material costs, and the employee does not have to spend time to travel to work and work fruitfully in any convenient place.

Keywords: remote work, work, contract, working conditions, workplace, working time.

*Доронина Юлия Юрьевна
К.п.н., доцент,
НАНО ВО "Институт мировых
цивилизаций", Москва
Доронина Мария Игоревна
ФГБОУ ВО
"Московский педагогический
государственный университет"*

Аннотация

Каждый работодатель обязан предоставить своим работникам оборудованное комфортное, отвечающее всем требованиям безопасности рабочее место. От эффективности выполнения работниками своим трудовыми обязанностями зависит результат работы и, как следствие, прибыль компании. Заключение договора о дистанционной работе дает возможность работодателю не искать возможность создания новых рабочих мест, что подразумевает некие материальные затраты, а работнику не тратить время на проезд до работы и плодотворно трудиться в любом удобном месте.

Ключевые слова:

Удаленная работа, труд, договор, условия труда, рабочее место, рабочее время.

В апреле 2013 года Трудовой кодекс Российской Федерации (ТК РФ) был дополнен главой 49.1, которая регулирует труд дистанционных работников. Работодателями удаленная работа практиковалась уже задолго до вступления в силу Федерального закона от 05.04.2013 г. №60-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации". Например, бухгалтеры, аудиторы, программисты, юристы, дизайнеры, художники. Это те специалисты, для исполнения трудовых обязанностей которых не требуется постоянное нахождение в офисе. Напомним, что ранее существовало понятие "надомная работа, надомный работник". Это осуществление работы вне места нахождения работодателя. Так, в соответствии со статьей 310 ТК РФ, надомник – это "лицо, заключившее трудовой договор о выполнении работы на дому из материалов и с использованием инструментов и механизмов, выделяемых работодателем либо приобретаемых надомником за свой счёт". Оформление работников-надомников умственного труда не нашло поддержки у судов. Поэтому зачастую с такими работниками заключались договоры гражданско-правового характера. И такие правоотношения не попадали под нормы трудового законодательства Российской Федерации.

Понятие "дистанционная работа" закреплено статьей 312.1 ТК РФ. "Дистанционной работой является выполнение определенной трудовой функцией работником в месте нахождения работодателя, его филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения (включая расположенные в другой местности), вне стационарного рабочего места, территории или объекта, прямо или косвенно находящихся под контролем работодателя, при условии использования для выполнения данной трудовой функции и для осуществления взаимодействия между работодателем и работником по вопросам, связанным с ее выполнением, информационно-телекоммуникационных сетей общего пользования, в том числе сети "Интернет" { 1 }.

Из этого следует, что дистанционный работник – это лицо, заключившее трудовой договор с работодателем о дистанционной работе. Стоит отметить, что в соответствии со статьей 72 ТК РФ возможно заключение дополнительного соглашения с работником, который уже работает у данного работодателя об изменении условий договора по соглашению сторон в части осуществления им трудовой функции дистанционно. Сегодня такие трудовые договоры заключаются с высоко квалифицированными

работниками–дистанционщиками, в исполнительности и профессионализме которых работодатель уверен. Такой работник должен быть самостоятелен в распределении своего рабочего времени, должен сам обеспечить себе рабочее место, место, где он будет исполнять свои трудовые обязанности. Рассмотрим особенности заключения такого договора.

Итак, трудовой договор – это соглашение между сторонами, которым определяются все условия как обязательные, так и дополнительные. Статья 57 ТК РФ определяет содержание договора. Сторонам необходимо указать, что работник выполняет работу дистанционно. Руководствуясь нормами статьи 312.1 на дистанционного работника распространяется действие трудового законодательства, следовательно, необходимо соблюдение норм статьи 57 ТК РФ.

Место работы является обязательным условием трудового договора. Где же место для дистанционщика? Письмо Минфина от августа 2013 г. поясняет, что таким местом является место фактического нахождения такого работника в момент исполнения трудовых обязанностей. Стоит обратить внимание, что не указание места работы является нарушением для работодателя и влечет административную ответственность.

Следующее обязательное условие–режим рабочего времени. В данном случае, если стороны не предусмотрели иное, то для работника на удалёнке распространяется тот режим, который установлен локальными нормативными актами у данного работодателя: начало и окончание работы, а также перерыв для отдыха. Но на практике при таких условиях работы в договоре указывают, что рабочая неделя – 5–дневная, продолжительность рабочего дня не более 9 часов, с учетом перерыва для отдыха, который не включается в рабочее время и перерывы устанавливаются самостоятельно самим работником. Вопрос в таком случае учета рабочего времени. Либо работодатель доверяет его работнику, либо ведет его самостоятельно, в том числе посредством технических средств, которые позволяют определять время начала выполнения работы, окончания, а также ставить задачи работнику и фиксировать результат. Работодателю следует указать с помощью каких средств будут взаимодействовать стороны и сами эти условия взаимодействия. Стоит отметить, что сверхурочная работа дистанционного работника подлежит оплате в соответствии с ТК РФ.

Еще очень важное сегодня условие договора–условия труда на рабочем месте. Все работодатели в целях сохранения жизни и здоровья своих работников в ходе осуществления ими своих трудовых функций обязаны провести мероприятия по оценке степени влияния вредных факторов или опасных производственных факторов на

работника. Принятый в 2013 г. 426–ФЗ, обязывающий работодателей проводить специальную оценку условий труда (СОУТ) и регулирующий порядок проведения этой оценки пришел в январе 2014 г. на смену аттестации рабочих мест. СОУТ проводится за счет работодателя всех имеющихся у него рабочих мест. При этом 426–ФЗ{3} содержит исключения об обязательной оценке условий труда некоторых категорий работников – это дистанционные работники. Поэтому в трудовом договоре с дистанционщиком исключается пункт про условия труда на рабочем месте, а также пункт "гарантии и компенсации за работу с вредными или опасными условиями труда"{2}. Но не стоит забывать работодателям про обеспечение безопасных условий и охраны труда для дистанционных работников, в случае использования им предоставленного оборудования или технических средств работодателем для исполнения трудовых обязанностей.

Сторонами могут быть прописаны и дополнительные условия. Например, порядок и сроки обмена информацией, предоставления отчетов о выполненной работе, использование средств защиты информации.

Для заключения договора о дистанционной работе работник может предоставить необходимые документы лично либо электронно, либо заказным письмом с уведомлением. Перечень документов предусматривается ст.65 ТК РФ. Если у работника и работодателя имеются электронные подписи, то договор может быть заключен путем обмена сторонами электронными документами. Ознакомление с локальными актами под роспись может осуществляться таким же способом. ТК РФ позволяет работодателю не вносить запись в трудовую книжку работника о дистанционной работе. В этом случае экземпляр трудового договора является подтверждением осуществляемой работы.

Обеспечение безопасных условий труда, охрана труда – это обязанность работодателя, которая определена законом. В случае заключения договора о дистанционной работе за работодателем сохраняется обязанность по расследованию несчастных случаев, а также уплате страховых взносов на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве. Работодатель не обязан следить за рабочим местом работника, не обязан обеспечивать его спецодеждой и оплачивать ему медицинские осмотры. При этом у него возникает обязанность выплачивать такому работнику компенсацию за использование личного оборудования и материалов, а также оплачивать услуги связи при документальном их подтверждении. Работник обязан соблюдать требования охраны труда при работе с тем оборудованием, которое ему предоставлено работодателем. Обязан он и за свой счет проходить предварительный и периодические медицинские осмотры.

При увольнении дистанционного работника следует четко соблюдать порядок расторжения такого договора, учитывая нормы главы 49.1 ТК РФ. Очень часто работодатели злоупотребляют своим правом и применяют к дистанционным работникам дисциплинарные взыскания – сразу увольнение. Например, за отсутствие работника более 4 часов на рабочем месте. Для избежания судебных разбирательств следует все четко прописывать в трудовом договоре. Но злоупотребления возможны и со стороны работника. Например, не предоставление листка нетрудоспособности или не получение трудовой книжки в день увольнения. Так как в некоторых случаях работодатель не фиксирует порядок выдачи трудовой книжки как незамедлительное отправление почтой.

Увольнение дистанционщика по инициативе работодателя будет считаться законным только при наличии подписанного сторонами трудового договора. С целью

предотвращения возможных споров, заявление стоит заверить у нотариуса и отсканировать в цвете и отправить работодателю. По закону дистанционный работник защищен от произвольного увольнения по инициативе работодателя и должен получить соответствующее пособие при особых обстоятельствах. По закону, работодатель обязан выплатить дистанционному работнику пособие в виде месячного заработка. В целом увольнение удаленного работника происходит на общих основаниях.

На практике права работника нередко нарушаются работодателем, и происходит это на разных этапах, но чаще при увольнении. За защитой своих нарушенных прав работники обращаются в суд. Если бывший работник докажет в суде незаконность своего увольнения, то суд принимает решение о восстановлении на работе. Следовательно, у работодателя возникает обязанность правильного восстановления работника.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (в ред. от 27.11.2017) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 1 (часть I). – Ст. 3.
2. Федеральный закон от 28.12.2013 N 426-ФЗ (ред. от 01.05.2016) "О специальной оценке условий труда" // Собрание законодательства РФ. – 2013. – N 52 (часть I). – Ст. 6991.
3. Федеральный закон от 05.04.2013 N 60-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" // Собрание законодательства РФ. – 2013. – N 14. – Ст. 1668.
4. Бороздна Ю. Дистанционная работа – нюансы трудового договора [Электронный ресурс] // <http://pershickow.ru/distancionnaya-rabota> (дата обращения 10.01.2018 г.).
5. Доронина Ю.Ю., Доронина М.И. Профессиональные стандарты и независимая оценка квалификации работника: новое в трудовом законодательстве // Вестник Института мировых цивилизаций. – 2017. – № 14. – С. 62.
6. Доронина Ю.Ю., Игнатъева О.В. Заключение трудового договора с работником предприятия: учебное пособие. – М.: ООО "Эдитус", 2012. – С. 24.
7. Доронина Ю.Ю., Киселева Е.М., Комовникова Г.Г. Компетенции и компетентность как условия повышения качества человеческого капитала // Известия Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота. – 2016. – № 3 (37). – С. 54.
8. Ширнина Т. Дистанционная работа и правильные трудовые отношения [Электронный ресурс] // <http://hrdocs.ru/poleznaya-informacziya/distancionnaya-rabota> (дата обращения 03.01.2018 г.).
9. Шмелев А. Регулирование труда дистанционных работников [Электронный ресурс] // https://yuridicheskaya-konsultaciya.ru/trudovoe_pravo/trud-distancionnih-rabotnikov.html (дата обращения 12.12.2017 г.).

© Ю.Ю. Доронина, М.И. Доронина, (doronina.duu@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



"Ни о чем не думает лишь тот,
кто ничего не читает."
Д.Дидро

Реклама

СТАДИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

Зацепин Александр Михайлович

К.ю.н., доцент,

Уральский институт ДПО ВГУЮ
(РПА Минюста России); доцент, УрГЮУ,
председатель отделения Российской
криминологической ассоциации

RECEIVE ADDITIONAL TRAINING CRIME

A. Zatsepin

Annotation

A feature of additional qualification of the crime in this work is recognized as the non-necessity of direct reflection in the procedural documents. The latter does not mean its complete absence in these documents. Recall that right it is still present in the qualification with reference to Art. 30 or 33 of the criminal code. In other cases, it is also present, however, indirectly.

In this article the author considers the stages of additional qualification of the crime, namely the considered theoretical approaches to this issue and the author's conclusions on the results of the study.

Keywords: criminal law, additional qualification of crime, court decision, provisions of the criminal procedure law, stages of application of the criminal law.

Аннотация

Особенностью дополнительной квалификации преступления в настоящей работе признана необязательность прямого отражения в процессуальных документах. Последнее не означает ее полного отсутствия в данных документах. Напомним, что прямо она все равно присутствует при квалификации со ссылкой на ст. 30 или 33 УК РФ. В остальных же случаях она тоже присутствует, правда, уже косвенно.

В статье автором рассмотрены стадии дополнительной квалификации преступления, а именно рассмотренные теоретические подходы к данному вопросу и сделаны авторские выводы по итогам проведенного исследования.

Ключевые слова:

Уголовное право, дополнительная квалификация преступления, судебное решение, положения уголовно-процессуального закона, стадии применения нормы уголовного права.

Стадия – это "период, ступень в развитии чего-нибудь"[16]. Они явно имеются и у дополнительной квалификации преступления. Однако о них по понятным причинам еще не высказывался никто. Зато их принято выделять в применении уголовного права и квалификации преступлений.

В области применения уголовного права разброс мнений о его стадиях довольно широк. Одни авторы выделяют четыре стадии. Причем они различны. Так, А. С. Шляпчиков полагает, что процесс применения уголовного закона образуют 1) установление имевших место в действительности фактов, событий и всех сопутствующих им обстоятельств; 2) выявление правовых признаков, объективно присущих этим фактам и событиям в соответствии с действующим уголовным законом; 3) квалификация фактов, событий; 4) определение наказания, оправдание, прекращение уголовного дела со всеми вытекающими отсюда правовыми последствиями[25]. Я. М. Брайнин стадиями применения уголовного закона называет 1) исследование фактов; 2) отыскание закона и установление того, что факты подпадают под действие этого закона; 3) проверка действительного существования закона и его действия во времени и пространстве; 4) принятие соответствующего решения[2].

Многие исследователи выделяют три стадии применения нормы уголовного права. Ими считаются 1) установление и исследование действительных фактических обстоятельств; 2) установление уголовно-правовой нормы; 3) принятие решения по существу[14].

Порой применение уголовного права сводится к двум стадиям. Они у различных ученых не одинаковы. Так, Т.А. Костарева применение уголовного права делит на 1) квалификацию содеянного и 2) индивидуализацию ответственности[23]. Е.В. Благов стадиями применения уголовного права видит 1) определение предусмотренности (или непредусмотренности) в норме установленных фактических обстоятельств и 2) определение (или неопределение) содержащейся в ней меры уголовно-правового характера[1]. Р.А. Сабитов стадиями рассматривает 1) установление предусмотренности фактических обстоятельств нормой уголовного права, т.е. позитивную квалификацию содеянного, и 2) определение наказания или иных уголовно-правовых последствий, т.е. применение санкции нормы или мер уголовно-правового поощрения[18].

Причем в уголовно-правовой литературе одновременно утверждается и то, что "процесс применения пра-

ва всегда начинается с установления самого факта, послужившего основанием к возбуждению... дела"[25], и то, что точное установление действительных фактических обстоятельств, их надлежащая оценка есть необходимая предпосылка правильного применения уголовного закона[14]. Правомерным может быть лишь одно из приведенных утверждений. Последнее же из них соответствует уголовно-процессуальному закону. В нем основаниями к отмене или изменению судебного решения ст. 389.15 УПК РФ называются и несоответствие выводов суда, изложенных в приговоре, фактическим обстоятельствам уголовного дела, установленным судом первой инстанции (п. 1), и неправильное применение уголовного закона (п. 3). Более того, согласно п. 4 ст. 389.16 УПК РФ один из вариантов приведенного первым основания к отмене или изменению судебного решения выражается в том, что выводы суда содержат существенные противоречия, которые повлияли или могли повлиять на правильность применения уголовного закона.

Приведенные положения уголовно-процессуального закона недвусмысленно подчеркивают, с одной стороны, что установление фактов законодатель не включает в применение права, с другой стороны, что применение права зависит от установления фактов. Не случайно последнее называют тем, что обеспечивает правильное применение закона, его предпосылкой[10].

Под предпосылкой в русском языке понимается "предварительное условие чего-нибудь", а условием считается "обстоятельство, от которого что-нибудь зависит"[16]. Поскольку же ясно, что, пока не установлена норма, невозможно применение права, то и установление уголовно-правовой нормы нужно рассматривать как предпосылку применения уголовного права.

Тем самым установление фактических обстоятельств и норм уголовного права происходит до применения последнего. Такой вывод не может не означать правоты тех авторов, которые стадии его применения видят внутри принятия решения по уголовному делу. Нам кажется, что прав Е.В. Благов, Р.А. Сабитов упускает негативную квалификацию содеянного со всеми вытекающими последствиями, а Т.А. Костарева – возможность исключения уголовной ответственности.

Т.А. Сулейманов, А.Н. Павлухин и Н.Д. Эриашвили, критикующие позицию Е.В. Благова, как представляется, прежде всего, допустили методологический просчет. Они вместо оспариваемого взгляда оценивали мнение Т.А. Костаревой о том, что применение уголовного права состоит из:

1. квалификации содеянного и
2. индивидуализации ответственности [21]. Суть же критики сводится к следующему:

"Во-первых, применение нормы права, как форма реализации, гораздо шире по объему нежели квалификация содеянного. Квалификация является частью применения, не всякое применение завершается квалификацией. Во-вторых, с точки зрения логики часть не может быть равна целому, т.е. применение неравно квалификации. В-третьих, ...зачем вести речь о стадиях, ведь выбор норм права и закрепление решения это одноактное действие, которое может быть реализовано в одной стадии. Индивидуализация ответственности определяется в момент выбора нормы права..."[21].

С одной стороны, если квалификация содеянного является одной из стадий применения права, равенства между ними, конечно, нет. С другой стороны, квалификация преступления, если и определяет индивидуализацию ответственности, то ею не является. Квалификация происходит в соответствии с диспозицией нормы права, а индивидуализация ответственности – в соответствии с санкцией.

Не менее пестра картина со стадиями в области квалификации преступления. Часто стадии квалификации преступлений рассматриваются в соответствии со стадиями уголовного процесса (Н.К. Семернева[20], Г.В. Назаренко А.И.[13], Н.Г. Кадников [5], Р.А. Сабитов [18]).

Другие авторы по существу берут за основу стадии применения уголовного права и выделяют такие стадии квалификации преступления:

- ◆ сбор информации об акте общественно опасного поведения индивида и признаках состава преступления и 2) принятие решения о квалификации преступления[4];
- ◆ установление фактических обстоятельств дела, 2) установление уголовно-правовой нормы и 3) установление тождества признаков квалифицируемого общественно опасного деяния признакам определенного состава преступления, предусмотренного найденной уголовно-правовой нормой[15];
- ◆ установление уголовно-правовой нормы, которая описывает соответствующий состав преступления, 2) установление тождества юридически значимых признаков конкретного общественно опасного деяния признакам состава преступления, предусмотренного в искомой уголовно-правовой норме, 3) фиксация выявленного тождества в установленной процессуальной форме и 4) закрепление в установленной процессуальной форме тождества признаков реального общественно опасного деяния признакам состава преступления определенного вида, предусмотренным уголовно-правовой нормой[17];

1. Этапы, относящиеся к фактической составляющей оценочной деятельности:

1. Установление действительных обстоятельств дела;

2. Выделение юридически значимых признаков;
- II. Этапы, относящиеся к юридической составляющей оценочной деятельности:
 3. Выдвижение квалификационных версий;
 4. Выбор конкретной уголовно-правовой нормы;
 5. Юридическое закрепление решения о квалификации содеянного[22].

Третьи авторы стадиями квалификации преступлений считают ее уточняющие этапы. При этом выделяется три стадии: установление наиболее общих признаков деяния, выявление родовых признаков преступного деяния и выяснение и сопоставление видовых признаков преступления[12]; наиболее вероятная квалификация, уточненная квалификация и окончательная квалификация[11]; общая версия о событии преступления, квалификационные версии и выбор конкретной уголовно-правовой нормы[8]; или четыре стадии: выделение юридически значимых обстоятельств, определение всех возможных к применению составов преступлений, выявление смежных составов преступлений и выбор одного состава преступления[19].

Нам думается, что следует согласиться с А.И. Рарогом, по справедливому мнению которого квалификация преступления на любой стадии уголовного процесса обладает общими чертами и закономерностями, в том числе и поэтапным характером, поэтому подмену понятия этапа квалификации понятием стадии уголовного процесса вряд ли можно признавать обоснованной[17]. Аналогична ситуация и с уточняющими этапами квалификации. На каждом из них, конечно, есть соответствующие особенности, обусловленные количеством и качеством собранных обстоятельств дела и выявленных уголовно-правовых норм, но общие черты и закономерности все равно не могут не оставаться.

Остается оценка подхода, согласно которому стадии квалификации преступлений в определенной мере соответствуют стадиям применения уголовного права. Если учитывать поддержанный нами взгляд на стадии последнего, то очевидно, что в квалификацию преступления как компонент применения уголовного права не следует включать установление ни фактических обстоятельств, ни норм уголовного права. Они такие же предпосылки квалификации преступлений как и применения уголовного права.

Правда, в литературе возник спор по поводу того, какой стадии применения уголовного права в традиционном понимании соответствует квалификация преступлений. В.Н. Кудрявцев посчитал, что квалификация преступления есть лишь один из этапов применения нормы уголовного права, состоящий в принятии решения о том, какая именно уголовно-правовая норма предусматривает совершенное решение, и в закреплении этого решения в уголовно-процессуальном акте. Причем автор счи-

тает, что отнесение квалификации к завершающей стадии применения нормы права имеет существенный практический смысл. Оно означает, что нельзя решать вопросы о квалификации преступления, пока не установлены фактические обстоятельства и не уяснено содержание правовых норм, относящихся к данному случаю[10].

Напротив, А.В. Наумов и А.С. Новиченко полагают, что квалификацией охватывается стадия установления подлежащей применению уголовно-правовой нормы. Она есть форма, разновидность указанной стадии. На взгляд ученых, в стадии установления нормы (когда оно принимает форму квалификации преступного деяния) определяется, какое преступление совершено и по какой статье УК необходимо его квалифицировать. В стадии же принятия решения по делу лицо, применяющее закон, решает вопросы о том, привлечь ли виновного к уголовной ответственности, освободить ли его (при наличии оснований) от уголовной ответственности, какое наказание назначить ему и т.п.[15].

Вряд ли решение о квалификации преступления и его закрепление в соответствующем уголовно-процессуальном акте может находиться вне принятия решения по делу. Во всяком случае в обвинительном приговоре решение о квалификации преступления (пункт, часть, статья Уголовного кодекса Российской Федерации, предусматривающие ответственность за преступление, в совершении которого подсудимый признан виновным) относится к резолютивной части приговора (п. 3 ч. 1 ст. 308 УПК РФ).

Отсюда мы поддерживаем В.Н. Кудрявцева со всеми вытекающими из данного факта последствиями в отношении принятого соответствия стадий применения уголовного права и квалификации преступлений. Одновременно мы полагаем, что стадиями квалификации преступления могут быть лишь 1) принятие и 2) закрепление решения о результатах сопоставления установленных обстоятельств и признаков состава. И то, и другое традиционно вводится в содержание квалификации преступлений [10], происходит последовательно друг за другом и различается как мыслительная деятельность и материализация ее результата.

Приведенное в отношении стадий квалификации преступлений в основном приложимо и к дополнительной квалификации преступления. Во-первых, в ее стадии нельзя включать квалификацию преступлений. Как ранее отмечалось, дополнительная квалификация имеет надстроечный характер над квалификацией преступления. Дополнительная квалификация по определению происходит после установления предусмотренности соответствующим составом преступления выявленных признаков содеянного.

Во-вторых, в стадии дополнительной квалификации преступления не следует вводить установление признаков содеянного и уголовного закона. Они – предпосылки дополнительной квалификации. В соответствии с уже изложенным для нее необходимы в наличии две посылки – суждения об установленных признаках содеянного и соответствующих предписаниях уголовного закона. Признаки содеянного – то, что квалифицируется (объект дополнительной квалификации), а уголовный закон – то, что квалифицирует (эталон дополнительной квалификации). Сама же дополнительная квалификация преступления происходит путем сопоставления ее объекта с эталоном.

В-третьих, стадии дополнительной квалификации преступления необходимо искать в ней самой. При этом не следует думать, что их поиск должен быть ограничен отраженным в определении признаке принятия соответствующего решения. При таком подходе именно стадий дополнительной квалификации и невозможно выделить. Решение принимается одно и одновременно.

Решение же о применении одной из конкурирующих норм, о наличии совокупности преступлений, о действующем относительно данного случая законе не только принимается, но и закрепляется.

Следовательно, стадиями дополнительной квалификации преступления являются:

1. принятие решения о предусмотренности (или непредусмотренности) выявленных признаков содеянного уголовным законом после установления их предусмотренности (или непредусмотренности) определенным составом преступления и

2. закрепление принятого решения в уголовно-процессуальном документе. Выведение приведенных стадий имеет существенный практический смысл. Оно означает, что нельзя решать вопросы о дополнительной квалификации преступления, пока не установлены признаки содеянного и соответствующие предписания уголовного закона, а также не квалифицировано преступление.

Выработанное представление, по нашему мнению, универсально. Оно работает при всех проявлениях дополнительной квалификации преступления.

Для дополнительной квалификации преступления при конкуренции норм уголовного права важно сначала выяснить предусмотренность содеянного двумя или более действующими уголовными законами. А это можно сделать только при квалификации признаков содеянного по соответствующим статьям Особенной части уголовного законодательства. Лишь после этого на основании при-

знаков ч. 3 ст. 17 УК РФ можно принять решение и закрепить, какая из конкурирующих норм подлежит применению.

Для дополнительной квалификации множественности преступлений важно сначала выяснить предусмотренность содеянного двумя или более действующими уголовными законами. А это можно сделать только при квалификации признаков содеянного по соответствующим статьям Особенной части уголовного законодательства. Лишь после этого на основании признаков ст. 17 и 18 УК РФ можно принять решение и закрепить, какая множественность имеет место в данном случае.

Для дополнительной квалификации при изменении уголовного закона важно сначала выяснить предусмотренность содеянного двумя или более уголовными законами, принятыми в разное время. А это можно сделать только при квалификации по ним признаков содеянного. Лишь после этого на основании признаков ст. 9 и 10 УК РФ можно принять решение и закрепить, какой из законов является действующим в данном случае.

Для дополнительной квалификации неоконченного преступления важно сначала выяснить, какое преступление не доведено до конца. А это можно сделать только при квалификации признаков содеянного по соответствующей статье Особенной части уголовного законодательства. Лишь после этого на основании признаков ст. 30 УК РФ можно принять решение и закрепить, какое неоконченное преступление имело место.

Для дополнительной квалификации соучастия в преступлении важно сначала выяснить, какое именно преступление совершалось совместно. А это можно сделать только при квалификации признаков содеянного по соответствующей статье Особенной части уголовного законодательства. Лишь после этого на основании признаков ст. 33 УК РФ можно принять решение и закрепить, какое соучастие имело место.

Исходя из изложенного, можно прийти к следующему выводу: стадиями дополнительной квалификации преступления являются

1. принятие решения о предусмотренности (или непредусмотренности) выявленных признаков содеянного уголовным законом после установления их предусмотренности (или непредусмотренности) определенным составом преступления и

2. закрепление принятого решения в уголовно-процессуальном документе. При этом закрепление может быть прямым и косвенным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Благов Е.В. Применение уголовного права (теория и практика). СПб., 2004. С. 85.

2. Брайнин Я.М. Уголовный закон и его применение. М., 1967. С. 105.
3. Гаухман Л.Д. Квалификация преступлений: закон, теория, практика. С. 21.
4. Идрисов Н.Т. Правила квалификации преступлений: понятие, правила, проблема правового регулирования: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Самара. 2009. С. 10.
5. Кадников Н.Г. Квалификация преступлений и вопросы судебного толкования. М., 2011. С. 11 – 16
6. Квалификация преступлений / под ред. К.В. Ображиева, Н.И. Пикурова. М., 2016. С. 15
7. Колосовский В.В. Теоретические вопросы квалификации уголовно-правовых деяний. С. 10.
8. Корнеева А.В. Теоретические основы квалификации преступлений. С. 12.
9. Кудрявцев В.Н. Общая теория квалификации преступления. М., 2001. С. 5–18.
10. Кудрявцев В.Н. Общая теория квалификации преступления. С. 5
11. Кузнецова Н.Ф. Проблемы квалификации преступлений. М., 2007. С. 58.
12. Куринов Б.А. Научные основы квалификации преступлений. С. 56–57.
13. Назаренко Г.В., Ситникова А.И. Теоретические основы квалификации преступлений. С. 9 – 10
14. Наумов А.В. Применение уголовно-правовых норм (По материалам следственной и прокурорско-судебной практики). С. 45.
15. Наумов А.В., Новиченко А.С. Законы логики при квалификации преступлений. С. 21–23
16. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. С. 788–869.
17. Рарог А.И. Настольная книга судьи по квалификации преступлений. С. 13–17.
18. Сабитов Р.А. Теория и практика уголовно-правовой квалификации. С. 8 – 47.
19. Савельева В.С. Основы квалификации преступлений. С. 8–10.
20. Семернева Н.К. Квалификация преступлений (Части Общая и Особенная). М., 2010. С. 14 – 15
21. Сулейманов Т.А., Павлухин А.Н., Эриашвили Н.Д. Механизм и формы реализации норм уголовного права. С. 198–206
22. Толкаченко А.А. Теоретические основы квалификации преступлений. С. 18.
23. Уголовное право России: В 2 т. / отв. ред. А.Н. Игнатов, Ю.А. Красиков. М., 1998. Т. 1. С. 320.
24. Хоменко А.Н. Проблемы квалификации преступлений. Омск, 2017. С. 5–6.
25. Шляпочников А.С. Толкование советского уголовного закона. М., 1960. С. 44–47.

© А.М. Зацепин, (tr0507@ya.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Уральский институт ДПО ВГУЮ (РПА Минюста России)

СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ "ОБОСНОВАННОСТЬ ПРОЦЕССУАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ" И "ДОСТАТОЧНОСТЬ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ" В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

Каблуков Илья Викторович
Аспирант, Башкирский
государственный университет

CORRELATION OF THE NOTIONS "VALIDITY OF PROCEEDING DECISIONS" AND "SUFFICIENCY OF EVIDENCE" IN CRIMINAL PROCEDURE

I. Kablukov

Annotation

This article examines the correlation of the notions "validity of proceeding decisions" and "sufficiency of evidence" used in the criminal procedure legislation of the RF. The process of formulation of grounded proceeding decisions is reviewed from the perspective of the sufficiency of the evidence held by a subject of proof. It is shown that the extent of the evidence necessary to formulate a grounded proceeding decision depends on a stage of criminal proceedings, a phase of the proceedings at the stage and the essence of a certain formulated decision.

Keywords: criminal procedure decision, evidence, sufficient evidence, ground for decision formulation, validity.

Аннотация

В настоящей статье исследуется соотношение используемых в уголовно-процессуальном законодательстве РФ понятий "обоснованность процессуальных решений" и "достаточность доказательств". Процесс принятия обоснованных процессуальных решений рассмотрен с позиции достаточности имеющихся у субъекта доказывания доказательств. Показано, что объем доказательств, необходимых для принятия обоснованного процессуального решения, зависит от стадии уголовного судопроизводства, этапа производства по делу на этой стадии и существа конкретного принимаемого решения.

Ключевые слова:

Уголовно-процессуальное решение, доказательства, достаточные доказательства, основания принятия решения, обоснованность.

В уголовно-процессуальном законодательстве используются понятие и термин "обоснованность уголовно-процессуальных решений" наряду с понятием "достаточность доказательств". Понятие "уголовно-процессуальное решение" определено в УПК РФ. Согласно п.33 ст.5 УПК РФ процессуальным решением является решение, которое принимается дознавателем, следователем, прокурором, судом, в порядке, установленном УПК РФ. В соответствии с ч.4 ст.7 УПК РФ постановления дознавателя, следователя, прокурора, а также определения и постановления суда и судьи должны быть мотивированными, обоснованными и законными. В ст.297 УПК РФ содержится требование обоснованности приговора: "1. Приговор суда должен быть обоснованным, справедливым и законным. 2. Приговор признается законным, обоснованным и справедливым, если он постановлен в соответствии с требованиями настоящего Кодекса и основан на правильном применении уголовного закона".

Обоснованность уголовно-процессуальных решений является важным элементом принципа законности в

уголовном судопроизводстве и права на справедливое судебное разбирательство. В этом случае требования законности и обоснованности не заменяют друг друга и не поглощают. Практическая ценность этого понимания соотношений между требованиями законности и обоснованности очень важна, поскольку она обязывает все компетентные государственные органы на всех этапах уголовного процесса применять правовые нормы к одному и другому требованию соответственно, а контролирующий орган в каждом конкретном случае проверять обоснованность и законность всех актов уголовного судопроизводства. [1].

Наличие достаточной совокупности доказательств по уголовному делу является необходимым элементом обоснованности процессуального решения. В соответствии со ст. 88 УПК РФ: "Каждое доказательство подлежит оценке с точки зрения относимости, допустимости, достоверности, а все собранные доказательства в совокупности – достаточности для разрешения уголовного дела". В УПК РФ понятия "обоснованность уголовно-процессуальных решений" и "достаточности доказа-

тельств" не определены. В науке по поводу их определения существует относительное единство взглядов и, как правило, обоснованность процессуального решения связывается авторами с достаточностью доказательств, полагаемых в основание этого решения в момент его принятия.

"Обоснованность предполагает истинность, несомненность, правильность социальной и правовой оценки выводов" [2]. Обоснованность процессуального решения означает, что содержащиеся в нем выводы подтверждаются совокупностью допустимых, относимых и достоверных доказательств [3]. Требования обоснованности обязывают применять уголовно-процессуальные нормы только в результате всеобъемлющего, полного и объективного установления конкретных фактов, на которые рассчитаны такие нормы. Все уголовно-процессуальные решения должны быть обоснованными – это универсальное требование для решений, принятых в ходе разбирательства по уголовному делу.

М.И. Бажанов отметил, что обоснованность процессуального акта означает, что: обстоятельства дела установлены с достаточной полнотой, доказательства достоверны, выводы вытекают из имеющихся доказательств, которые получены из соответствующих надлежащих источников [4]. Р.А. Трахов указывает на то, что: процедурное решение обоснованно, если заключенные в нем выводы об обстоятельствах уголовного дела и (или) других обстоятельств, имеющих значение для уголовного дела, основаны на достаточном количестве доказательств [5].

Достаточность доказательств представляет собой совокупность допустимых, относимых и достоверных доказательств, определяемых внутренним убеждением должностного лица уголовного судопроизводства, необходимых для установления фактических обстоятельств преступления и принятия законных, обоснованных и мотивированных решений в процессе досудебного разбирательства и судебного разбирательства по уголовному делу [6]. Теоретические представления по этому вопросу достаточно стабильны и требование о наличии достаточных доказательств выдвигается законодателем к тем решениям должностных лиц, которые являются определяющими в уголовном судопроизводстве, влияют на процессуальный статус лица, являются заключительными для любой стадии уголовного судопроизводства.

От вида уголовно-процессуальных решений зависит обоснованность зависит. Как ставит вопрос Р.С. Белкин "сказать, что речь идет о достаточности для принятия решения – в сущности, не сказать ничего, поскольку сразу же возникает вопрос: какого решения?" И затем он сам отвечает на поставленный вопрос: очевидно, что необходимо отличать достаточность доказательств для принятия решения о завершении процесса доказывания

и направления дела в суд и достаточность для принятия всех других процессуальных и тактических решений по делу [7]. Понятие "достаточность доказательств" ситуативно, конкретно для конкретного решения в конкретный момент.

Достаточность доказательств обеспечивается всесторонним и полным расследованием преступлений, которое достигается за счет эффективного в процессе расследования использования системы следственных действий [8]. Совокупность доказательств, собранных по уголовному делу, оценивается с точки зрения их достаточности для принятия законного, обоснованного и справедливого окончательного решения по делу, а также принятия временных процессуальных решений (задержание подозреваемого, привлечение в качестве обвиняемого, избрание меры пресечения и т.п.).

Достаточно четкие критерии достаточности доказательств разработал А.В. Гриненко, по обоснованному мнению которого, помимо установления всех обстоятельств, прямо перечисленных в ст. 73 УПК РФ, по каждому уголовному делу следует устанавливать: были ли осуществлены все необходимые и достаточные следственные действия, использованы иные средства доказывания; все ли следственные версии, помимо основной, были проверены и однозначно опровергнуты; содержаться ли в уголовном деле неразрешенные ходатайства, в том числе те, которые были заявлены непосредственно в ходе следственных действий, а также те, которые были разрешены формально, без рассмотрения их существа; правильно ли сделана юридическая квалификация содеянного, вплоть до применения части и пункта соответствующей статьи Особенной части УК РФ; все ли лица, причастные к совершению преступления, были привлечены в качестве обвиняемых; правильно ли была применена мера пресечения, обеспечивает ли она надлежащее поведение обвиняемого и его явку; приняты ли меры по возмещению вреда, а также меры по обеспечению гражданского иска и иных имущественных взысканий; приняты ли меры по обнаружению обстоятельств, способствовавших совершению преступления, а равно и меры по их устранению [9]. Не все эти критерии одинаково применимы ко всем решениям, так как понятие "достаточность доказательств" имеет различное содержание на разных этапах уголовного судопроизводства. Например, на момент завершения предварительного расследования достаточность доказательств означает полное их исследование и доказанность всех обстоятельств, связанных с предметом доказывания, а при предъявлении обвинений, когда процесс сбора и проверки доказательств не полностью завершен, достаточные доказательства должны установить событие преступления, виновность лица, квалификацию преступления, отсутствие обстоятельств, исключающих уголовную ответственность.

Как указывает Н.С. Ершовой, при рассмотрении обоснованности итоговых уголовно-процессуальных решений суда первой инстанции, следует учитывать, во-первых, то, что в суде первой инстанции уголовное судопроизводство дифференцировано. Так, в следующих формах может проходить судебное разбирательство в первой инстанции: обычный или особый порядок, при участии присяжных заседателей, производство с применением принудительных мер медицинского характера и с применением принудительных мер воспитательного воздействия. При этом в каждой из этих форм судебное разбирательство обладает своими особенностями, что в конечном итоге оказывает влияние на обоснованность выносимых итоговых решений. Во-вторых, в суде первой инстанции при производстве могут выноситься различные виды итоговых уголовно-процессуальных решений. Так, к примеру у обвинительного и оправдательного приговора имеются свои особенности, обоснованность решения о прекращении уголовного дела не реабилитирующим и по реабилитирующим основаниям, обоснованность решения о применении мер воспитательного воздействия или принудительных мер медицинского характера [10]. В частности, обоснованность обвинительного приговора (в случае рассмотрения дела в особом порядке) – это соответствие выводов, к которым приходит суд материалам предварительного расследования, т.к. суд не проводит непосредственно исследование доказательств в полном объеме. Так, как согласно ч. 2 ст. 77 УПК РФ "признание обвиняемым своей вины в совер-

шении преступления может быть положено в основу обвинения лишь при подтверждении его виновности совокупностью имеющихся по уголовному делу доказательств". Далее, согласно ч. 3 ст. 240 УПК РФ "приговор суда может быть основан лишь на тех доказательствах, которые были исследованы в судебном заседании". И, наконец, исследованию доказательств посвящена та часть судебного заседания (судебное следствие – ст. 274 УПК РФ), которая как раз и отсутствует при особом порядке (ч. 5 ст. 316 УПК РФ) [11].

В науке по поводу определения понятий "обоснованность уголовно-процессуальных решений" и "достаточности доказательств" существует относительное единство взглядов и, как правило, обоснованность процессуального решения связывается авторами с достаточностью доказательств, полагаемых в основание этого решения в момент его принятия. Теоретические представления по этому вопросу достаточно стабильны несмотря на постоянно меняющееся законодательство. Все уголовно-процессуальные решения должны быть обоснованными, это требование является универсальным, оно предъявляется к решениям, которые выносятся в ходе производства по уголовному делу. Наличие достаточной совокупности доказательств является необходимым элементом обоснованности процессуального решения по уголовному делу. Понятие "достаточность доказательств" ситуативно, конкретно для каждого конкретного решения в конкретный момент его принятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Элькин П.С. Сущность советского уголовно-процессуального права. 1963, С.153–154.
2. Адаменко В.Д. Приговор и его изменение в кассации. Кемерово, 2000, С.13.
3. Решетова Н.Ю. (совм. с А.Г. Халиулиным) Проблемы реализации принципов уголовного судопроизводства / в кн. Законность в Российской Федерации М., 2008, С.507.
4. Бажанов М.И. Законность и обоснованность основных судебных актов в советском уголовном судопроизводстве. Автореф. Дисс. ...д-ра юрид. наук. Харьков, 1967, С.16.
5. Трахов Р.А. Обоснованность решений суда первой инстанции в российском уголовном процессе. Дисс... канд. юри.. наук. Краснодар, 2010, С.8.
6. Кочкина М.А. Оценка достаточности доказательств на этапе окончания предварительного расследования по уголовному делу. Дисс. ...канд. юрид. наук. – Москва, 2015. – С. 197.
7. Белкин А.Р. Теория доказывания в уголовном судопроизводстве. – М.: Норма, 2005. – С.89.
8. Соловьев А.Б. Система следственных действий как средство уголовно-процессуального доказывания. – М.: Юрлитинформ, 2006. – С. 30–31.
9. Гриненко А.В. Система принципов уголовного процесса и ее реализация на досудебных стадиях. Дисс. ...канд. юрид. наук. – Воронеж, 2001. – С. 121.
10. Ершова Н.С. Обоснованность итоговых уголовно-процессуальных решений суда первой инстанции. Дисс. ...канд. юрид. наук. – Москва, 2014. – С. 230.
11. Тарасов А.А. Современный диалог судебной системы с институтами гражданского общества (по материалам уполномоченного по правам человека в Самарской области) Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Право. 2013. Том 9 выпуск 2 – С. 139.

© И.В. Каблук, (kablukov_iv@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ДОВЕДЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ДО ОСУЖДЕННЫХ И ЛИЦ, СОДЕРЖАЩИХСЯ ПОД СТРАЖЕЙ, ОБ ИХ ПРАВАХ И ОБЯЗАННОСТЯХ ВОЗНИКАЮЩИХ В ПРОЦЕССЕ КОНВОИРОВАНИЯ

TO THE QUESTION ABOUT THE NECESSITY
OF INFORMING TO PRISONERS
AND PERSONS IN CUSTODY ABOUT
THEIR RIGHTS AND OBLIGATIONS ARISING
IN THE PROCESS OF ESCORTING

*O. Kudryashov
A. Ignatiev*

Annotation

This article discusses the necessity of official publication of normative administrative-legal acts affecting the rights and freedoms of citizens. Specify the fundamental regulatory legal acts of criminally-Executive system governing public relations arising in the process of punishment and detention. The possibility of application of these legal acts when moving prisoners and persons in detention, a guard in the convoy. Discusses the necessity of a written review of prisoners and persons in detention, and the rights and obligations and the restrictions that are imposed on them due to their movement special divisions criminally-Executive system escort.

Keywords: special divisions criminally-Executive system on a convoy of the Federal penitentiary service of Russia, criminally-Executive system, the regime, the rights and obligations of prisoners and persons in detention.

Кудряшов Олег Владимирович

К.ю.н., доцент,

полковник внутренней службы,

ФКУ НИИ ФСИН России

Игнатъев Алексей Михайлович

Н.с., капитан внутренней службы,

ФКУ НИИ ФСИН России, г. Москва

Аннотация

В данной статье рассматривается вопрос необходимости официального опубликования ведомственных нормативно-правовых актов затрагивающих права и свободы граждан. Указываются основополагающие нормативно-правовые акты уголовно-исполнительной системы, регулирующие общественные отношения, возникающие в процессе отбывания наказания и содержания под стражей. Анализируется возможность применения данных нормативно-правовых актов при перемещении осужденных и лиц, содержащихся под стражей, караулами по конвоированию. Рассматривается вопрос необходимости письменного ознакомления осужденных и лиц, содержащихся под стражей, с правами и обязанностями, а также ограничениями, которые возлагаются на них вследствие их перемещения специальными подразделениями уголовно-исполнительной системы по конвоированию.

Ключевые слова:

Специальные подразделения уголовно-исполнительной системы по конвоированию, ФСИН России, уголовно-исполнительная система, режим, права и обязанности осужденных и лиц, содержащихся под стражей.

В современном мире, информатизация и построение единого информационного пространства становится одним из важнейших государствообразующих направлений, целью которого является формирование информационного общества. К одной из основных задач информатизации общества относится доступное доведение до человека в максимально короткие сроки различных сведений. Одно из важнейших направлений информатизации проводимого в рамках государства является ознакомление граждан с вновь принятыми законодательными актами, что является неотъемлемой частью любой правовой системы.

Во все времена между государством и обществом существовала правовая зависимость, выражающаяся в

издании законов обязательных для исполнения гражданами. При этом одним из основных и неоспоримых условий для исполнения принимаемых государством законов является знание самих норм, что предопределяет обязанность государства ознакомливать своих граждан с принимаемыми нормативно-правовыми актами [1]. Несомненным остается тот факт, что без знания волеизъявления государства гражданами, невозможен будет сам процесс соблюдения законодательства, использование прав и свобод, исполнение обязанностей, а также соблюдение ограничений устанавливаемых государством.

Процесс ознакомления с законодательством может происходить различными способами, но очевидно, что данный процесс должен быть доступен всем гражданам.

В настоящее время в Российской Федерации (далее – РФ) ознакомление с вновь принятыми законодательными актами происходит посредством их размещения в периодических изданиях, таких как "Российская газета", "Парламентская газета", "Собрание законодательства РФ".

Так, часть 2 статьи 24 Конституции РФ возлагает на органы государственной власти и органы местного самоуправления, а также их должностных лиц обязанность обеспечивать каждому возможность ознакомление с документами и материалами, непосредственно затрагивающие права и свободы. Деятельность государственных органов, организаций и предприятий, общественных объединений и должностных лиц в соответствии с законодательством РФ должна осуществляться на принципе информационной открытости, выражающейся в доступности информации затрагивающей личные интересы.

Однако кроме законодательных актов в РФ принимаются ведомственные нормативно-правовые акты, которые затрагивают права, свободы и интересы граждан. Ведомственные акты занимают самостоятельную позицию среди остальных актов РФ, в них содержится значительная часть всех правовых предписаний. Эти акты призваны развивать и конкретизировать положения федеральных законов, Актов Президента РФ и Правительства РФ. Они в большей степени, чем другие акты, отражают сложность и динамику регулируемых общественных отношений [2]. В связи с этим ведомственные нормативно-правовые акты заслуживают особого внимания.

Одним из федеральных органов исполнительной власти наделенным полномочиями по изданию нормативно-правовых актов является Федеральная служба исполнения наказаний (далее – ФСИН России). В компетенцию которого входит осуществление правоприменительной функции, функции по контролю и надзору в сфере исполнения уголовных наказаний в отношении осужденных, функции по содержанию лиц, подозреваемых либо обвиняемых в совершении преступлений, и подследственных, находящихся под стражей их охране и конвоированию [3]. Одной из основных задач ФСИН России является охрана прав, свобод и законных интересов осужденных и лиц, содержащихся под стражей, что говорит о необходимости ведомственного правового регулирования отношений, возникающих в процессе исполнения уголовных наказаний, а также содержания под стражей обвиняемых и подозреваемых. Обобщая изложенное, целесообразно отметить, что ФСИН России в процессе выполнения возложенных функций затрагивает права, свободы и интересы таких групп, как осужденные и лица, содержащиеся под стражей.

Конституция РФ, а также ряд принятых на ее основе законов РФ говорят о необходимости официального

опубликования в установленном порядке принимаемых федеральными органами исполнительной власти нормативно-правовых актов затрагивающие права, свободы и интересы граждан. Невыполнение данного условия, установленного законодательством РФ, ведет к невозможности регулирования общественных отношения такими нормативно-правовыми актами. Исходя из данных положений, следует, что ведомственные нормативно-правовые акты ФСИН России затрагивающие права, свободы и интересы осужденных и лиц, содержащихся под стражей, должны подлежать официальному опубликованию в специально предназначенных для этого периодических изданиях.

В настоящее время основополагающими ведомственными нормативно-правовыми актами ФСИН России, регламентирующими общественные отношения, возникающие между учреждениями, исполняющими уголовные наказания в виде лишения свободы, содержащиеся под стражей и осужденными и лицами, содержащимися под стражей, являются правила внутреннего распорядка исправительных учреждений, следственных изоляторов, воспитательных колоний. В указанных ведомственных нормативно-правовых актах ФСИН России находят свое отражение права и обязанности осужденных и лиц, содержащихся под стражей, которые обязательны для исполнения в исправительных учреждениях, следственных изоляторах и воспитательных колониях. Правила внутреннего распорядка исправительных учреждений, следственных изоляторов, воспитательных колоний являются формально-юридическим выражением внутреннего распорядка и отражают основы организации функционирования учреждения УИС как сложного социального организма, находящего свое отражение в общественных отношениях, возникающих между осужденными и лицами, содержащимися под стражей и персоналом учреждений УИС [4].

Однако следует отметить, что в силу объективных обстоятельств, например, таких как необходимость на правления осужденного, к месту отбывания наказания после вынесения обвинительного приговора суда, либо перемещения осужденного из одного исправительного учреждения в другое, осужденные и лица, содержащиеся под стражей, нуждаются в перемещении. Законодательство РФ определяет, что перемещение осужденных и лиц, содержащихся под стражей, происходит под конвоем. Указанная функция в ФСИН России возложена на специальные подразделения УИС по конвоированию.

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что в период перемещения караулами по конвоированию правила внутреннего распорядка исправительных учреждений, следственных изоляторов, воспитательных колоний не распространяются на осужденных и лиц, содержащихся под стражей, и не служат регулятором возникающих

общественных отношений. Это связано с тем, что правила внутреннего распорядка исправительных учреждений, следственных изоляторов и воспитательных колоний имеют свою юрисдикцию только на территории учреждений УИС, на которые они распространяются. В свою очередь специфика служебной деятельности специальных подразделений УИС по конвоированию, обуславливает несение службы за пределами мест дислокации учреждений УИС [5]. Необходимо отметить, что в процессе конвоирования между сотрудниками караула и осужденными, и лицами, содержащимися под стражей, возникают общественные отношения, которые нуждаются в регламентации. Особую значимость данный аспект приобретает в процессе конвоирования в связи с возрастанием количества угроз самого процесса исполнения наказания или содержания под стражей, то есть совершения правонарушений и преступлений во время перемещения осужденных и лиц, содержащихся под стражей вне учреждений УИС. Данный детерминант характерен ограниченным количеством сотрудников караула по конвоированию, осуществляющих охрану и надзор за поведением указанных лиц во время конвоирования [6].

В настоящее время в уголовно-исполнительном кодексе и федеральном законе от 15 июля 1995 года № 103-ФЗ "О содержании под стражей подозреваемых и обвиняемых в совершении преступлений" закреплены общие права и обязанности осужденных и лиц, содержащихся под стражей, которые не в полном объеме отражают сложность и динамику общественных отношений, возникающих в процессе конвоирования. Обращает на себя внимание то обстоятельство, что нормативно-правовые акты, регламентирующие служебную деятельность специальных подразделений УИС по конвоированию, обязывают сотрудников из состава караула требовать от осужденных и лиц, содержащихся под стражей, соблюдения ряда правил поведения и запрещают ряд действий.

Например, состав караула требует от осужденных и лиц, содержащихся под стражей: строго соблюдать правила поведения, быть вежливыми между собой и с составом караула, при обращении к ним начальника караула или его помощника – вставать; бережно относиться к оборудованию, инвентарю и другому имуществу в транспортных средствах; при движении по коридору специального вагона, на теплоходе и обменном пункте держать руки за спиной; поддерживать чистоту в камере.

Состав караула запрещает конвоируемым: выбрасывать вещи, письма и записки; заслонять от наблюдения решетки и смотровые окна дверей камер; переходить без разрешения начальника караула или его помощника с установленного для размещения места на другое; ложиться головой к наружной стене; сидеть на верхних и средних полках камер специального вагона; громко раз-

говаривать; петь; шуметь; употреблять жаргонные выражения; переписываться, переговариваться и перестукиваться с лицами, содержащимися в других камерах; делать какие-либо надписи на стенах, полках, потолках камер; играть в настольные и иные игры; наносить себе или другим лицам татуировки; курить; переходить из ряда в ряд при конвоировании пешим порядком; передавать вещи и снимать верхнюю одежду при следовании по коридору специального вагона, на теплоходе и обменном пункте.

Основополагающим фактором исполнения осужденными и лицами, содержащимися под стражей, правил и запретов, установленных нормативно-правовыми актами регламентирующими процесс конвоирования, является знание требований, предъявляемых к ним. Без этого невозможно будет использовать предоставленные права и свободы, а также исполнять возложенные обязанности, что может привести к нарушению режима содержания в процессе конвоирования, при отсутствии субъективной стороны состава нарушения у осужденного либо лица, содержащегося под стражей.

Следует подчеркнуть, что ведомственные нормативно-правовые акты обязывают начальников караулов по конвоированию доводить до осужденных и лиц, содержащихся под стражей требования правил поведения во время конвоирования. Однако нормативно-правовыми актами, регламентирующими служебную деятельность специальных подразделений УИС по конвоированию, данный процесс предусмотрен только в устной форме. На наш взгляд данный аспект имеет ряд недостатков, которые не позволяют осужденным и лицам, содержащимся под стражей, в полной мере осознать и усвоить свои права, свободы и обязанности, а также те ограничения, которые налагаются в процессе конвоирования.

Во-первых, начальник караула по конвоированию не всегда способен в полном объеме довести эти требования до осужденных и лиц, содержащихся под стражей, в устной форме.

Во-вторых, информация может быть доведена с некоторым искажением.

В-третьих, осужденные и лица, содержащиеся под стражей, могут не воспринять в полном объеме данную информацию.

Отсюда следует, что осужденный либо лицо, содержащееся под стражей, может допустить нарушение режима содержания при конвоировании не по злому умыслу, а вследствие незнания либо непонимания требований предъявляемых к нему. В таком случае в нарушении будет отсутствовать субъективная сторона состава нарушения, которая предусматривает виновность и умысел лица. Субъективная сторона состава нарушения режима содержания имеет решающее правовое значение

для верной оценки конкретного противоправного деяния [7]. В случае ее отсутствия привлечение осужденных и лиц, содержащихся под стражей, к ответственности при нарушении ими режима содержания при конвоировании будет не возможно.

В местах лишения свободы и следственных изоляторах УИС существует практика письменного ознакомления осужденных и лиц, содержащихся под стражей, при поступлении с информацией о правах и обязанностях. Однако в служебной деятельности специальных подразделений УИС по конвоированию данная практика не используется.

Кроме того, хотелось бы отметить, что Минимальные стандартные правила обращения с заключенными предусматривают персоналу пенитенциарной системы письменно ознакомлять заключенных с их правами, свободами и интересами. Устное же ознакомление необходимо свести к минимуму и применять его только в отношении неграмотных заключенных.

На наш взгляд информация об ограничениях, которая затрагивает права, свободы и законные интересы, осужденных и лиц, содержащихся под стражей, в процессе конвоирования должна осуществляться на принципе информационной открытости, в связи с требованиями части 2 статьи 24 Конституции РФ, а также принятыми на ее основе законодательными актами РФ. Для достижения данной цели, по нашему мнению, необходимо разра-

ботать ведомственный нормативно-правовой акт, который регламентировал бы взаимоотношения, возникающие между сотрудниками караулов по конвоированию и осужденными и лицами, содержащимися под стражей, в процессе конвоирования. Данный нормативно-правовой акт должен учитывать правила поведения, права, обязанности, законные интересы, а также ограничения, возлагаемые на осужденных и лиц, содержащихся под стражей, при конвоировании, с учетом специфики служебной деятельности. Вышесказанное позволит урегулировать законодательно складывающиеся в процессе конвоирования общественные отношения, и требовать от осужденных и лиц, содержащихся под стражей, исполнения своих обязанностей и соблюдение установленных запретов.

Кроме этого, по нашему мнению, специальным подразделениям УИС по конвоированию необходимо перенять опыт исправительных учреждений и следственных изоляторов УИС в части письменного ознакомления, осужденных и лиц, содержащихся под стражей, с правами и обязанностями предоставляемыми законодательством РФ с учетом действующих ограничений. Это позволит реализовать требования норм уголовно-исполнительного кодекса и федерального закона от 15 июля 1995 года № 103-ФЗ "О содержании под стражей подозреваемых и обвиняемых в совершении преступлений", в части реализации прав осужденных и лиц, содержащихся под стражей, на получение информации о своих правах и обязанностях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хургин В.М. О праве граждан на доступ к информации // Научные и технические библиотеки. 2004. № 5. С. 5–14.
2. Иванов С.А. Нормативно-правовые акты Российской Федерации. М.: Моск. Ун-т МВД России. 2004. С. 36.
3. Указ Президента РФ от 13 октября 2004 года № 1314 "Вопросы Федеральной службы исполнения наказаний" // Российская газета. 19.10.2004. № 230.
4. Павленко А.А. Правовое регулирование внутреннего распорядка в исправительных учреждениях // Вестник Кузбасского института ФСИН России. 2011. № 4 (7). С. 33–41.
5. Опар И.П. Основные направления взаимодействия органов и учреждений уголовно-исполнительной системы и органов внутренних дел по вопросам организации и выполнения функции конвоирования // Ведомости уголовно-исполнительной системы 2015. № 1. С. 32–37.
6. Михеева С.В., Шиханов В.А. Режим конвоирования как элемент режима в учреждениях уголовно-исполнительной системы // Вестник Самарского юридического института ФСИН России. 2015. № 3 (17). С. 58–62.
7. Осипян Б.А. Понятие, признаки и элементы состава преступления // Юридический вестник Дагестанского государственного университета. 2016. № 2. С. 110–120.

© О.В. Кудряшов, А.М. Игнатьев, (ignatev_lekha@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Реклама

Традиции. Инновации. Успех!

И МИБО

ОСОБЕННОСТИ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНТРАБАНДЫ НАРКОТИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

FEATURES OF THE CRIMINALISTIC CHARACTERISTICS OF DRUG SMUGGLING IN MODERN CONDITIONS

*E. Loginov
O. Sadovnikov*

Annotation

The high level of crime in the sphere of customs relations, their high social danger of the latency and lack of effective opposition from law enforcement, make the actual development of scientifically based strategy and tactics of the struggle against foreign economic crimes.

In article on the basis of the analysis of the current criminal and customs legislation the main problems of interaction of customs bodies according to the disclosure, investigation and prevention of foreign economic crimes and defined the main directions of improvement of activity of customs authorities in combating criminal offences in terms of the Eurasian economic Union.

Keywords: customs authorities, customs relations, criminal policy, cooperation, international crime, the Eurasian economic Union

*Логинов Евгений Александрович
Д.ю.н., профессор,
МГИМО МИД России
Садовников Олег Николаевич
К.ю.н., доцент,
МГИМО МИД России*

Аннотация

Высокий уровень контрабанды наркотиков, их высокая общественная опасность, латентность и отсутствие эффективного противодействия со стороны правоохранительных органов, делают актуальной разработку научно обоснованной стратегии и тактики борьбы в сфере контрабанды наркотиков.

В статье на основе анализа действующего уголовного, таможенного законодательства и судебной практики рассмотрены особенности криминалистической характеристики контрабанды наркотиков и определена их информационная база для использования в раскрытии, расследовании и предупреждении данных таможенных преступлений.

Ключевые слова:

Таможенные органы, таможенные отношения, уголовно-правовая политика, взаимодействие, внешнеэкономические преступления, Евразийский экономический союз.

Вопросы обеспечения безопасности личности, общества и государства в современных условиях занимают одно из центральных направлений во внутри- и внешнеполитической деятельности России. Контрабанда наркотиков занимает особое место в структуре преступности и является одним из факторов, значительно осложняющих современную криминогенную ситуацию. Составляя лишь 2,5% всей преступности в стране, преступления, связанные с незаконным оборотом и контрабандой наркотиков, способствуют росту организованной преступности и создают реальную угрозу общественной безопасности [1].

В целях обеспечения свободного перемещения товаров во взаимной торговле и благоприятных условий торговли с третьими сторонами, а также развития экономической интеграции сторон 29 мая 2014 года был подписан договор о создании единого экономического пространства и формировании Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) [2]. В связи с этим возникли новые источники поступления наркотиков из-за рубежа.

В структуре методики расследования отдельных видов преступлений особое место занимает криминалистическая характеристика преступлений. Она содержит в себе постоянно пополняемые за счет обобщения след-

ственной, экспертной и судебной практики сведения о криминалистически значимых признаках преступлений различных видов (групп), является базой для совершенствования имеющихся и создания новых методических рекомендаций по их расследованию [3].

Ученые-юристы по-разному рассматривают криминалистическую характеристику преступлений. Так, например, А.В. Соловьев к числу базовых элементов криминалистической характеристики относит: характеристику объекта (предмета) преступного посягательства; обстановку совершения преступления; характеристику личности преступника; характеристику личности потерпевшего; типичные способы совершения преступления; типичные следы совершения преступления; последствия совершенного преступления [4].

Стоит отметить, что не все основные (или базовые) элементы криминалистической характеристики имеют одинаковое значение применительно к конкретным видам преступлений. Так, например, для методики расследования контрабанды наркотиков малую роль (по большей части в виду фактического отсутствия потерпевшего) играет характеристика личности потерпевшего.

В тоже время, в криминалистической науке давно сложилось мнение о том, что криминалистическая харак-

теристика является вероятностной моделью, абстрактным научным понятием, практическое значение которой заключается в ее использовании следователем лишь в качестве ориентирующей информации [5].

Среди ключевых элементов криминалистической характеристики контрабанды наркотиков А.Г. Харатишвили выделяет следующие: личность преступника; способ совершения преступления; типичные следы преступления; мотивацию действий виновного; обстановку совершения деяния [6].

Вместе с тем, предмет преступления является существенным элементом криминалистической характеристики контрабанды наркотиков. Сведения о нем могут являться криминалистически значимыми для определения места изготовления наркотика, маршрута его поставки на территорию Российской Федерации, установления возможных преступных связей между перевозчиком и иными участниками организованных преступных групп в сфере незаконного оборота наркотиков и т.д. Соответственно, используя данные о предмете контрабанды наркотиков можно выдвинуть версии касательно прочих элементов совершения преступления и наметить план первоначальных следственных действий. Стоит отметить, что наиболее опасным с точки зрения влияния на безопасность Российской Федерации является героин, поступающий транзитным потоком на территорию России из Афганистана. Управление ООН по наркотикам и преступности определяет данный маршрут поставок наркотиков как "северный" и оценивает создаваемый им рынок в 13 млрд. долларов ежегодно [7].

В.К. Гавло отмечал, что личность преступника является важнейшим элементом криминалистической характеристики преступлений и что изучать ее следует как следообразующий объект, источник информации о совершенном преступлении и как средство его раскрытия [8]. По сути, изучение личности подозреваемого, обвиняемого – это целенаправленная деятельность следователя по установлению определенной совокупности данных, характеризующих подозреваемого, обвиняемого и имеющих значение для правильного применения уголовного закона и точного соблюдения предписаний уголовно-процессуального законодательства.

Если говорить о личности преступника, то по данным судебной практики в 70% случаев незаконное хранение и перевозку наркотиков осуществляют мужчины. Наиболее криминогенны лица в возрасте от 30 до 40 лет. Около 55% лиц имеют среднее или среднее специальное образование, 45% – высшее образование.

Лица, осуществляющие контрабанду наркотиков, в 75% случаев являются безработными. В 63% случаев перевозка наркотиков осуществлялись одним лицом, в 37% – группой лиц. Группы формируются, как правило, по национальному признаку, реже – по региональному.

Среди лиц, совершивших перевозку наркотиков, – 65% граждане иностранных государств либо лица без гражданства.

Только 7% осужденных за данное преступление ранее привлекались к уголовной ответственности (за аналогичное преступление либо за преступления в сфере незаконного оборота наркотиков по ст. 228 – 234 УК РФ). Встречаются лица (3% случаев), состоящие на учете в наркологических диспансерах (с диагнозом наркомания) [9].

Как показывает анализ статистических данных, контрабанду наркотиков совершают как граждане Российской Федерации, так и иностранные граждане, и лица без гражданства. Перевозка наркотиков через Государственную границу Российской Федерации или таможенную границу ЕАЭС может осуществляться как единолично, так группой лиц, при этом чрезвычайно высок удельный вес молодежи.

Общепринятая классификация лиц, совершающих контрабанду наркотиков, сегодня отсутствует. С нашей точки зрения наиболее полной выглядит следующая система классификации личности контрабандиста наркотических средств и психотропных веществ [10]:

1. Лица, перемещающие через таможенную границу ЕАЭС или Государственную границу Российской Федерации наркотики в небольших количествах.

2. Лица, в связи со своим служебным положением и выполняемыми обязанностями регулярно пересекают таможенную границу ЕАЭС или Государственную границу Российской Федерации.

3. Лица, профессионально занимающиеся контрабандой наркотиков.

Для первой категории лиц, как правило, характерно немедицинское употребление наркотиков. Они страдают специфической для них болезнью – наркоманией, т.е. заболеванием, обусловленной зависимостью от наркотического средства или психотропного вещества. Кроме того, такие лица могут иметь родственников или знакомых в стране – производителе наркотиков, к которым они могут периодически выезжать. Соответственно, первая группа лиц, в основном, занимается незаконным хранением и перевозкой наркотиков для личного потребления. Для преступлений, совершаемых данной категорией лиц, не характерно соучастие.

Вторую категорию лиц составляют служащие железнодорожного, морского, воздушного и автомобильного транспорта, сотрудники дипломатических и консульских служб иностранных государств, международных организаций и целый ряд других лиц. Такие лица могут совершать преступление как в одиночку, так и в соучастии (по предварительному сговору или в составе организованной преступной группы). В состав таких преступных групп, помимо контрабандистов также могут входить поставщики наркотических средств и психотропных веществ, а также постоянные покупатели-оптовики.

С точки зрения общественной опасности, наибольшую опасность представляет третья группа лиц, т.е. тех, кто систематически занимается контрабандой наркотиков как

профессиональной преступной деятельностью. Эти лица могут объединяться в организованные группы, а также сложные по своей структуре, разветвленные и устойчивые преступные сообщества. Такие организованные группы и преступные сообщества могут иметь высококвалифицированный состав организаторов и руководителей, а также юристов, в т.ч. бывших сотрудников правоохранительных органов.

Организованные преступные группы и преступные сообщества являются наиболее опасными участниками не только контрабанды наркотиков, но и всего незаконного оборота наркотиков в целом. Соответственно, их преступная деятельность не ограничивается лишь контрабандой, она включает в себя и культивирование наркосодержащих растений, изготовление наркотиков, хранение и сбыт наркотиков. Кроме того, деятельность таких организованных преступных групп и преступных сообществ может быть сопряжена с контрабандой оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств, сильнодействующих, ядовитых и отравляющих веществ. Она носит регулярный и сверхприбыльный характер. Доходы, полученные преступным путем, нередко легализуются. Такие денежные средства могут быть направлены, в том числе, и на финансирование терроризма.

Одним из центральных элементов криминалистической характеристики преступления является способ совершения преступления. По нашему мнению, способ преступления является определенным образом детерминированным, что позволяет выявить взаимосвязи элементов криминалистической характеристики. Кроме того, признаки способа крайне важны для отыскания как самого преступника, так и следов преступления.

Содержание способа контрабанды наркотиков укладывается в классическую трехчленную структуру. Так, в способ входит взаимообусловленный комплекс подготовительных, исполнительских и маскировочных действий с использованием соответствующих средств. При этом некоторые ученые выделяют предварительные действия по подготовке, изучению обстановки, а также созданию ряда условий, которые способствуют успешному достижению преступной цели – контрабанды наркотиков [11].

Как показывает судебная практика, подготовка к совершению контрабанды наркотиков осуществляется преступниками во всех случаях. Единственным исключением из этого является использование перевозчика наркотика за вознаграждение "вслепую". В большинстве случаев (59%), подготовительные действия злоумышленников сводятся к изучению порядка проведения таможенного контроля перемещаемых через границу товаров, тщательность его проведения, а также применяемые при этом технические средства (67%); режима несения службы пограничным нарядом (34%); режима работы таможенного поста с целью определения времени наибольшего скопления лиц и транспортных средств (29%); территории, прилегающей к таможенному посту, с целью пресечения границы вне зоны таможенного контроля (27%) [12].

Мы считаем, что к непосредственным способам контрабанды наркотиков следует отнести: перемещение вне таможенного контроля; путем сокрытия предметов контрабанды от таможенного контроля; путем использования подложных документов; не декларированием товаров или иных предметов; путем недостоверного декларирования товаров или иных предметов.

Кроме того, в теории криминалистики выделяют способы контрабанды в зависимости от степени участия перевозчика: при личном участии контрабандиста; без непосредственного участия контрабандиста [13].

Некоторые ученые считают, что доминирующим способом контрабанды наркотиков является их сокрытие от таможенного контроля, сопряженное с недекларированием [14].

Мировой правоохранительной деятельности встречаются крайне необычные и эксцентричные способы контрабанды наркотиков. Перевозчики наркотиков демонстрируют не только изощренность, но и показывают насколько большие финансовые средства возвращаются в сфере незаконного оборота наркотиков. Так, 3 марта 2016 года Береговая охрана США обнаружила и задержала переправлявших в Соединенные Штаты на подводной лодке более 5,2 тонн кокаина. Ориентировочная рыночная стоимость изъятого наркотика оценивается в 203 млн. долларов США [15]. Польские правоохранители изъяли рекордные для себя 178 килограммов кокаина, спрячанные в партии бананов, прибывшие транзитом через Германию с территории Бельгии; попытку 46-летней женщины везти на территорию Австралии 500 гр. метамфетамина, упакованного в обертки от конфет "Ферреро Роше" пресекли австралийские пограничники; в испанском порту шестеро британцев задержаны полицейскими при попытке контрабандой везти с территории Колумбии 40 фальшивых "деревянных" ящиков, сделанных из 1,5 тонн спрессованного кокаина, ориентировочной стоимостью 350 млн. долларов США [16].

Значение следов при расследовании контрабанды наркотиков определяет возможность установления по следам обстоятельств, способствующих изобличению виновных в совершении преступления.

В криминалистической науке все следы, в т.ч. и следы контрабанды наркотиков, делятся на материальные и идеальные.

Так, материальные следы контрабанды наркотиков можно условно разделить на три группы:

- ◆ следы на предметах преступления (отпечатки пальцев на предметах контрабанды, упаковочных материалах и т.д.);
- ◆ следы средств перемещения наркотиков (следы транспортных средств и т.д.);
- ◆ следы упаковки и хранения наркотиков (упаковочные материалы перемещаемых предметов и упаковочные материалы, обнаруженные у подозреваемых, и т.д.).

При осмотре места происшествия по контрабанде наркотиков особое внимание следует уделить следам, свидетельствующим о связи соответствующих лиц к вышеперечисленным объектам осмотра [17]. Типичными материальными следами, оставляемыми контрабандистами, являются: следы рук; волосы; микрочастицы.

Микрочастицы могут быть обнаружены при осмотре личных вещей подозреваемого, его одежды, а также вещей, предметов и документов, изъятых при производстве осмотра или обыска по месту его жительства или работы. Микрочастицы наркотических средств могут быть получены путем смывов с рук, изъятия под ногтевого содер-жимого пальцев рук подозреваемых и т.д. Микрообъекты имеют повышенное значение по делам о контрабанде наркотиков, что связано, главным образом, с тем, что на месте преступления часто отсутствуют обычные следы, т.е. следы рук, обуви, инструментов, транспорта, либо они являются не пригодными для идентификации [18].

Кроме того, доказательственное значение по делам о контрабанде наркотиков могут иметь запаховые следы. Экспертное исследование компонентов в потожировом веществе следов у лиц, находящихся в контакте с наркотическими средствами, может "с высокой степенью вероятности решать задачи диагностического и идентификационного характера", которые необходимы органам, расследующим преступления, связанные не только с незаконным оборотом наркотиков, но и их контрабандой [19].

Учение об обстановке совершения преступления является важным элементом криминалистической характеристики преступления. В науке криминалистики под ней понимают отражающую систему, включающую систему объектов, природные условия, объект посягательства, сферу деятельности или быта, а также те или иные их комплексы [20].

Применительно к контрабанде наркотиков Л.Е. Чистова утверждает, что под обстановкой контрабанды наркотиков следует понимать не что иное, как сложившуюся ситуацию в мире в целом и непосредственно внутри страны [21].

Мы считаем, что в последние годы обстановку совершения контрабанды наркотиков характеризуют следующие существенные составляющие:

- ◆ географическое положение Российской Федерации удобно для контрабандистов, т.к. с помощью разветвленной сети наземного, речного, морского и воздушного транспорта связана практически со всеми странами мира, и, следовательно, имеет доступ на три крупнейших, помимо российского, рынка сбыта наркотических средств и психотропных веществ – Соединенных Штатов Америки, Китая и Евросоюза;

- ◆ географически близкое расположение Афганистана к границе Российской Федерации, а также его доминирующее положение в мире по производству героина и гашиша;

- ◆ пассивная позиция мирового сообщества по поводу борьбы с транснациональной наркопреступностью;

- ◆ слабый таможенный и пограничный контроль на таджикско-афганской границе;

- ◆ близость приграничных территорий Евразийского союза и Государственной границы Российской Федерации к территориям стран, где наркосодержащие растения культивируются в больших объемах или являются дикорастущими;

- ◆ незаконное перемещение крупных партий героина, опия и марихуаны с территории государств Закавказья;

- ◆ существование на территории России международных организованных преступных групп, контролирующего незаконный оборот наркотиков (включая контрабанду);

- ◆ увеличение числа наркозависимых лиц и иные факторы.

Таким образом, практическое значение криминалистической характеристики особенно ярко проявляется на первоначальном этапе расследования в условиях дефицита информации о событии, способе преступления и виновном лице.

Без знания особенностей криминалистической характеристики, присущих данному виду преступлений, невозможно вести эффективную борьбу с таможенными преступлениями в целом и контрабандой наркотиков, в частности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Показатели правоохранительной деятельности таможенных органов Российской Федерации за 2017 год [Электронный ресурс] // Сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.customs.ru>.
2. Договор о Евразийском экономическом союзе. Астана, 29 мая 2014 года.
3. Криминалистика : учеб. пособие / Е.А. Логинов. – 2-ое изд., перераб. и доп. – Одинцово: Одинцовский гуманитарный университет, 2014. – С. 258.
4. Криминалистика : учебник / О.В. Волохова, Н.Н. Егоров, М.В. Жижина [и др.]; под ред. Е.П. Ищенко. – Москва : Проспект, 2015. – С. 342.
5. Белкин Р.С. Курс советской криминалистики. Криминалистические средства, приемы и рекомендации. М.: Академия МВД СССР, 1977. Т. 3. С. 183–193; Колесниченко А.И., Коновалова В.Е. Криминалистическая характеристика преступлений. Учеб. пособие. Харьков, 1985; Андреев И.С., Грамович Г.И., Порубов И.И. Криминалистика. Учеб. пособие / Под ред. Н.И. Порубова. – Минск: Высшая школа, 1997. С. 180–181; Рубцов И.М. Криминалистическая характеристика преступлений как элемент частных методик расследования: Автореф. дис. ... к.ю.н. СПб., 2001 и др.
6. Харатишвили А.Г. Особенности расследования контрабанды наркотиков на первоначальном этапе : Автореф. дис. ... к.ю.н. М., 2008. С. 10.
7. Всемирный доклад о наркотиках за 2016 год [Электронный ресурс] // Управление организации Объединенных Наций по наркотикам и преступности. URL: https://www.unodc.org/documents/WDR_Russian.pdf (дата обращения: 30.10.2017).

8. Гавло В.К. Теоретические проблемы и практика применения методики расследования отдельных видов преступлений. Томск, 1985. С. 37.
9. Панферов Р.Г. Криминалистическая характеристика личности преступника при расследовании контрабанды наркотических средств, психотропных веществ и их аналогов / Проблемы права. №1 (44). 2014. – С. 115.
10. Логинов Е.А., Черевко В.В. Теория и практика правоохранительной деятельности таможенных органов Российской Федерации: Монография. – М.: – МГЭУ, 2017. С. 74.
11. Демчук С.Д. Способы совершения контрабанды наркотических средств и психотропных веществ как элемент криминалистической характеристики этого вида преступлений / С.Д. Демчук, А.Г. Харатишвили // Вестник криминалистики, 2005, № 3.–С.93–99. .
12. Степанова О.Г. К вопросу о способах совершения контрабанды наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов, растений либо их частей, содержащих наркотические средства или психотропные вещества // Вестник ЧелГУ. 2011. №35 С.69–72.
13. Криминалистика: Учебник. / Под ред. Р. С. Белкина. – М.: НОРМА–ИНФРА–М, 1999. – С. 774.
14. Григорян Н.В. Особенности правового регулирования борьбы оперативных подразделений таможенных органов с контрабандой наркотиков // Российский следователь. 2011. № 13. – С. 37.
15. US Coast Guard seizes ?142m cocaine haul from 'cartel–built drug smuggling submarine' [Электронный ресурс] // Mirror Online. URL: <http://www.mirror.co.uk/news/world–news/coast–guard–seizes–142m–cocaine–7648752> (дата обращения: 30.10.2017).
16. Bizarre smuggling attempts that went wrong, in pictures [Электронный ресурс] // The Telegraph. URL: <http://www.telegraph.co.uk/news/2016/03/16/bizarre–smuggling–attempts–that–went–wrong–in–pictures/> (дата обращения: 30.10.2017).
17. Михайлов А.В. Тактика следственного осмотра по делам о преступлениях, отнесенных к компетенции таможенных органов РФ: Автореф. дис. ... к.ю.н. М., 2002. С.11.
18. Харатишвили А.Г. Особенности расследования контрабанды наркотиков на первоначальном этапе : Автореф. дис. ... к.ю.н. М., 2008. – С. 12
19. Гордеев С.Б. Запаховые следы как источник доказательственной информации при расследовании контрабанды наркотических средств // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2013. №4 (65) – С.34 – 41.
20. Алевкин Д.В. Обстановка совершения убийств, связанных с безвестным исчезновением потерпевшего // Российский следователь. 2014. №22. – С. 3.
21. Чистова Л.Е. Обстановка совершения контрабанды наркотиков // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. №3–3 – С.114–117.
22. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (Приложение №1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза на уровне глав государств от 11 апреля 2017 года).
23. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015).
24. Федерального закона РФ от 08.01.1998 г. №3–ФЗ (в ред. от 29.12.2017) "О наркотических средствах и психотропных веществах".
25. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.06.1998 №681 (ред. от 29.07.2017) "Об утверждении перечня наркотических средств, психотропных веществ, подлежащих контролю в РФ".
26. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 15.06.2006 №14 (ред. от 16.05.2017) "О судебной практике по делам о преступлениях, связанных с наркотическими средствами, психотропными, сильнодействующими и ядовитыми веществами.
27. Всемирный доклад о наркотиках за 2016 год [Электронный ресурс] // Управление организации Объединенных Наций по наркотикам и преступности. URL: https://www.unodc.org/documents/WDR_Russian.pdf (дата обращения: 30.10.2017).
28. Григорян Н.В. Особенности правового регулирования борьбы оперативных подразделений таможенных органов с контрабандой наркотиков // Российский следователь. 2011. № 13. – С. 37.
29. Гордеев С.Б. Запаховые следы как источник доказательственной информации при расследовании контрабанды наркотических средств // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2013. №4 (65) – С.34 – 41.
30. Демчук С.Д. Способы совершения контрабанды наркотических средств и психотропных веществ как элемент криминалистической характеристики этого вида преступлений / С.Д. Демчук, А.Г. Харатишвили // Вестник криминалистики, 2005, № 3.–С.93–99.
31. Криминалистика : учеб. пособие / Е.А. Логинов. – 2–ое изд., перераб. и доп. – Одинцово: Одинцовский гуманитарный университет, 2014. – С. 258.
32. Логинов Е.А., Черевко В.В. Теория и практика правоохранительной деятельности таможенных органов Российской Федерации: Монография. – М.: – МГЭУ, 2017. С. 74.
33. Панферов Р.Г. Криминалистическая характеристика личности преступника при расследовании контрабанды наркотических средств, психотропных веществ и их аналогов / Проблемы права. №1 (44). 2014. – С. 115.
34. Степанова О.Г. К вопросу о способах совершения контрабанды наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов, растений либо их частей, содержащих наркотические средства или психотропные вещества // Вестник ЧелГУ. 2011. №35 С.69–72.
35. Чистова Л.Е. Обстановка совершения контрабанды наркотиков // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. №3–3 – С.114–117.
36. Харатишвили А.Г. Особенности расследования контрабанды наркотиков на первоначальном этапе : Автореф. дис. ... к.ю.н. М., 2008. С. 10.
37. US Coast Guard seizes ?142m cocaine haul from 'cartel–built drug smuggling submarine' [Электронный ресурс] // Mirror Online. URL: <http://www.mirror.co.uk/news/world–news/coast–guard–seizes–142m–cocaine–7648752> (дата обращения: 30.10.2017).
38. Садовников О.Н. История зарождения и развития криминалистики // Сборник статей "Современные научные исследования". Ч.2. П., 2018. С.176–178.
39. Садовников О.Н. Правовые основы применения криминалистических средств и методов //Сборник статей "Фундаментальные основы правового государства и актуальные вопросы реформирования современного законодательства". МЦНС "Наука и просвещение" П., 2018. С.203–205.

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

PROBLEMS OF LEGAL REGULATION IN THE VENTURE INVESTMENTS FIELD

A. Lyubanenko

Annotation

In article are considered the main problems in the Russian venture law. Shortcomings of the legal forms and basic conditions of the investment contract provided by Russian law are defined. The changes in the legislation in the venture investments field allowing to increase economic efficiency of investment operations are offered.

Keywords: Venture investments, investment association, economic partnership, financial markets.

Любаненко Андрей Владимирович
К.э.н., доцент,
ФГАОУ ВО "Тюменский
государственный университет"

Аннотация

В статье рассмотрены основные проблемы российского законодательства в сфере венчурного инвестирования. Определены недостатки организационно-правовых форм и базовых условий инвестиционного договора, предусмотренных российским правом. Предложены изменения в законодательство в области венчурных инвестиций, позволяющие повысить экономическую эффективность инвестиционных операций.

Ключевые слова:

Венчурные инвестиции, инвестиционное товарищество, хозяйственное партнерство, финансовые рынки.

Повышение конкурентоспособности российской экономики является важнейшей задачей государства. Ключевым фактором экономического роста становится постоянная модернизация технологической инфраструктуры на основе современных инновационных технологий. Процесс такой модернизации невозможен без формирования соответствующих условий инвестиционного климата, позволяющего привлечь финансирование, в том числе с использованием венчурного капитала. При этом, одним из основных условий возможности привлечения венчурных финансовых ресурсов является правовая регламентация прав и обязанностей участников на всех этапах инвестиционного процесса. [2]

Неразвитость венчурной инфраструктуры, а также малый срок присутствия венчурного капитала в России обуславливает отсутствие полноценной нормативно-правовой базы, регулирующей отношения участников венчурного процесса. [3]

Венчурное инвестирование появилось в России в 90-е годы прошлого века, потребовав разработки специальной нормативно-правовой базы. Тем не менее, долгое время наблюдалось несовершенство российского законодательства, что в последствии привело к неэффективному регулированию инвестиционных процессов венчурного типа. [6,8]

Только с 2002 года началась более детальная разработка законодательства, регулирующего венчурные ин-

вестиции, и тогда же впервые в российском законодательстве появляется термин "венчурный". [10]

Тем не менее, в отечественном правовом поле по-прежнему отсутствует нормативно-правовой акт о венчурном инвестировании, и как следствие отношения, складывающиеся в процессе такой деятельности, регулируются группой нормативно-правовых актов, каждый из которых регулирует его отдельный аспект.

Более того, единого представления о понятии венчурного капитала как в российской науке, так и в законодательстве не существует, хотя венчурные фонды уже представляют собой один из ведущих элементов инвестиционной деятельности на финансовом рынке. [4]

Согласно действующему законодательству РФ венчурное финансирование осуществляется путем формирования венчурных фондов, создаваемых в рамках договора инвестиционного товарищества или инвестиционного фонда (закрытый паевой инвестиционный фонд или акционерный инвестиционный фонд).

При этом каждая из таких форм обладает как преимуществами, так и существенными недостатками в правовом регулировании.

Так, использование экономико-правового статуса венчурных фондов, действующих с использованием организационно-правовой формы – инвестиционного то-

варищества (ФЗ № 335–ФЗ), позволяет избежать двойного налогообложения, но, в тоже время имеет целый ряд недостатков: [9]

- ◆ ограничение срока действия инвестиционного товарищества;
- ◆ запрет на публичное привлечение денежных средств за счет долговых инструментов;
- ◆ сложность с привлечением кредитных ресурсов (требует резервирования финансовых ресурсов) и средств негосударственных пенсионных фондов;
- ◆ запрет на возможность рекламирования деятельности. Данное ограничение не позволяет информировать потенциальных инвесторов о создании так называемого пула инвесторов для реализации более крупных инвестиционных проектов;
- ◆ отсутствие стандартизированной формы отчетности;
- ◆ запрет на привлечение физических лиц, как участников товарищества, в то время как именно в венчурном инвестировании активными инвесторами являются физические лица, так называемые "бизнес-ангелы".

В тоже время, использование другой организационно-правовой формы – акционерных инвестиционных фондов – осложнено применением двойного налогообложения для потенциального инвестора.

Поэтому, с позиции налоговой оптимизации, наиболее привлекательными выглядят закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФ) особо рискованных (венчурных) инвестиций, так как не образуют юридического лица и позволяют инвесторам избежать двойного налогообложения.

Не менее острые проблемы регламентации в отношении организационно-правовых форм (или договоров), как инструментов инвестирования, можно выявить и со стороны получателя инвестиций. Например, организационно-правовая форма "хозяйственное партнерство", определенная Федеральным законом № 380–ФЗ для получателя инвестиций также обладает существенными ограничениями, присутствие которых в законе остается по-прежнему необъяснимым. [7, 11]

Так, не понятна позиция законодателя в отношении запрета на рекламную деятельность хозяйственного партнерства (п. 7 ст. 2). Такой запрет затрудняет возможность реализации товаров и услуг венчурной компании на публичном рынке. [1]

Существенно ограничивает права участников также п. 1. ст. 24 Закона № 380 о том, что реорганизация партнерства может быть осуществлена в форме преобразования только в акционерное общество. Представ-

ляется возможным учредителям иметь право выбора реорганизации и в иные организационно-правовой формы.

Корректировка соответствующих нормативных актов могла бы способствовать улучшению правовых условий инвестиционного климата, привлечь новых инвесторов в высокотехнологические отрасли в условиях инвестиционного дефицита в российской экономике.

Основной задачей государственных органов по-прежнему является надлежащая регламентация всех аспектов венчурного инвестирования, включая и отношения по налогообложению, а именно возможность предусмотреть в законодательстве, например, налоговые стимулы для промышленных компаний, вкладывающих средства в венчурные фонды.

Более того, в законодательстве отсутствуют конкретные меры и средства государственной поддержки. Существующие формы и методы государственного регулирования носят программно-политический характер, определяют основные направления государственного участия в регулировании инвестиционной деятельности.

Основным правоприменителем в области венчурной инвестиционной деятельности является Центральный банк России, который осуществляет разработку и принятие нормативных правовых актов, контроль и надзор в сфере финансовых рынков, проведение проверок деятельности участников финансовых рынков, наложение административных взысканий и др.

Проанализировав особенности финансово-правового регулирования отношений в области венчурных инвестиций, можно также прийти к выводу о необходимости совершенствования законодательства по следующим направлениям:

- ◆ более четкая регламентация правового статуса участников венчурной и инновационной деятельности с учетом их экономических особенностей;
- ◆ ориентация на государственную помощь и налоговое стимулирование инновационных компаний ранней и посевной стадии развития;
- ◆ принятие единого нормативно-правового акта, содержащего понятийный аппарат, основы государственной политики в этой области, закрепляющего организационно-правовые формы осуществления венчурных инвестиций.

Такие новации в законодательстве позволят сформировать единый понятийный аппарат и повысить эффективность механизма регулирования венчурных инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов А.Н. Комментарий к ФЗ от 03.12.2011 №380-ФЗ "О хозяйственных партнерствах" (постатейный) // Деловой двор. 2012. СПС "Консультант Плюс".
2. Борочкин А.Л. Перспективные направления для венчурных инвестиций // Рынок ценных бумаг. 2016. № 20 (323). С. 60–63.
3. Конвенция о защите прав инвестора (заключена в г. Москве 28.03.1997) // Вестник ВАС РФ. № 8. 1997.
4. Концепция проекта Федерального закона "О венчурной деятельности" [Электронный ресурс] // UNOVA новости инноваций и венчурного рынка. 2011. 17 апр. / URL: http://www.unova.ru/article/venture_activity_fed_law_conception. (дата обращения 20.04.2018 г.)
5. Мойсеенко А., Родионова Е. Создаем венчурный фонд в форме инвестиционного товарищества // Корпоративный юрист, №10, 2015.
6. О рынке ценных бумаг: федер. закон [от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ] (с изм. от 7 февраля 2011 г.) // СЗ РФ. 1996. № 17. Ст. 1918.
7. О хозяйственных партнерствах: федер. закон от [03.12.2011] № 380-ФЗ (с изм. от 23.07.2013) // Российская газета, № 278, 09.12.2011.
8. Об инвестиционной деятельности в РСФСР: закон РСФСР [от 26.06.1991 № 1488-1 ст. 1] (с изм. От 25 февраля 1999) // "Бюллетень нормативных актов", № 2-3. 1992.
9. Об инвестиционном товариществе: федер. закон [от 28.11.2011] № 335-ФЗ (с изм. от 21.07.2014) // Российская газета, № 275, 07.12.2011.
10. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу: указ Президента РФ [от 30 марта 2002 г. № Пр-576] // Собр. законодательства РФ. 2002. № 23. Ст. 1356.
11. Пьянкова А. Будем знакомы: хозяйственное партнерство // ЭЖ-Юрист. 2012. №11. СПС "Консультант Плюс".

© А.В. Любаненко, (lyubanenko@gmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

ФГАОУ ВО "Тюменский государственный университет"



РЫЧАГИ ВЛИЯНИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА УСТАНОВЛЕНИЕ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В РАЗМЕРЕ РЫНОЧНОЙ

LEVERAGE LIGHTS OF LOCAL GOVERNMENT BODIES FOR THE SETTLEMENT OF THE CADASTRE VALUE OF LAND PLOTS IN THE MARKET SIZE

A. Plakhina

Annotation

The purpose of scientific work to analyze, to give a legal assessment to the system of the current legislation in the field of establishment of cadastral value of real estate in the amount of market. To establish an opportunity and to reveal levers of influence and prevention of mass revaluation of real estate objects. To achieve the goal, the article evaluates the concept of earth as an important element in the activities of mankind. The mechanisms of land management and identified the main factors affecting the management process. The powers of local self-government bodies in the field of land administration have been established. Types and forms of payments for land use are disclosed. The procedure for calculating the tax and rent. Unreasonable enrichment as a source of replenishment of the budget of municipality. Changes of the current legislation in the sphere of land relations are analyzed and powers of local governments in the sphere of land resources management are established. Problems of procedure of challenging of results of determination of cadastral cost of the parcels of land are revealed. The system and types of procedures of establishment of cadastral value of real estate objects in the size of market is reflected. The statistical data on the consideration of applications for the establishment of cadastral value of real estate in the market. The conclusions about the possibilities of local governments in terms of influence on the procedure and the reports on the evaluation of real estate. This proposal to local governments for participation in the procedures of challenging the established cadastral value.

Keywords: resources, local government, effective management, cadastral value, market value, the Commission for consideration of disputes on the results of the determination of cadastral value, levers of influence of local governments on the reduction of cadastral value.

*Глахина Анастасия Сергеевна
Аспирант, Кемеровский
Государственный Университет;
Генеральный директор,
ООО "Центр правовой защиты"*

Аннотация

Цель научной работы проанализировать, дать правовую оценку системе действующего законодательства в области установления кадастровой стоимости объектов недвижимости в размере рыночной. Установить возможность и выявить рычаги влияния и предотвращения массовой переоценки объектов недвижимости. Для достижения цели в статье оценено понятие земли, как важного элемента в деятельности человечества. Определены механизмы управления землей и выявлены основные факторы, влияющие на процесс управления. Установлены полномочия органов местного самоуправления в сфере управления земельными ресурсами. Раскрыты виды и формы оплат за пользование землей. Порядок исчисления налога и арендной платы. Неосновательное обогащение, как источник пополнения бюджета муниципального образования. Проанализированы изменения действующего законодательства в сфере земельных отношений и установлены полномочия органов местного самоуправления в сфере распоряжения земельными ресурсами. Выявлены проблемы процедуры оспаривания результатов определения кадастровой стоимости земельных участков. Отражена система и виды процедур установления кадастровой стоимости объектов недвижимости в размере рыночной. Даны статистические данные по рассмотрению заявлений об установлении кадастровой стоимости объектов недвижимости в размере рыночной. Сделаны выводы о возможностях органов местного самоуправления в части влияния на процедуры и представленные отчеты об оценке объектов недвижимости. Даны предложения органам местного самоуправления по участию в процедурах оспаривания установленной кадастровой стоимости.

Ключевые слова:

Земельные ресурсы, орган местного самоуправления, эффективное управление, кадастровая стоимость, рыночная стоимость, комиссия по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости, рычаги влияния органов местного самоуправления на снижение кадастровой стоимости.

Согласно ст. 9 Конституции Российской Федерации [1] земля является основой жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории. Данная формулировка автоматич-

чески обуславливает степень важности теоретического осмысления проблем, связанных с поиском оптимальных способов и механизмов управления земельными ресурсами, их эффективным нормативным обеспечением.

ем. Отметим, что земельное законодательство РФ в последний период претерпело существенные изменения, связанные, в первую очередь, с принятием Федерального закона от 23.06.2014 № 171-ФЗ "О внесении изменений в земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" [5].

Полномочия органов местного самоуправления [7] отражены в статье 11 Земельного кодекса Российской Федерации [4], согласно которой к полномочиям органов местного самоуправления в области земельных отношений относятся резервирование земли, изъятие земельных участков для муниципальных нужд, установление правил землепользования и развития сельских и городских поселений, территорий других муниципалитетов, разработка и реализация местных программ землепользования и защиты, а также другие полномочия по разрешению местных вопросов местного значения, в сфере использовании и охраны земли. Органы местного самоуправления управляют и распоряжаются земельными участками, которые находятся в муниципальной собственности.

Согласно нормам действующего законодательства, использование земельных ресурсов на территории Российской Федерации является платным. Именно платность использования земли является одним из принципов Земельного законодательства. Формами платы являются земельный налог и арендные платежи.

Земельный налог согласно ст. 388 Налогового кодекса [2] уплачивают физические и юридические лица, которые на праве собственности обладают земельными участками, а также на праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения. Кроме указанных лиц земельный налог уплачивают управляющие компании (данное положение распространяется на уплату налога в отношении земельных участков, которые входят в имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд). Налоговой кодекс Российской Федерации, а именно ст. 390 определил налоговую базу как кадастровую стоимость объекта налогообложения, в том числе и земельных участков.

Правительством Российской Федерации за использование земельных участков в границах соответствующего муниципального образования определяется арендная плата в отношении земельных участков, которые находятся в федеральной собственности; арендная плата за использование земельных участков, которые находятся в собственности субъектов Российской Федерации, а также земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена, определяются органом государственной власти субъекта Российской Федерации; арендная плата за использование земельных участков, которые находятся в муниципальной собственности определяются органом местного самоуправления (статья 39.7 Земельного кодекса РФ). При исчислении суммы арендных платежей за основу также

берется кадастровая стоимость земельного участка, внесенная в сведения единого государственного реестра недвижимости.

Учитывая вышеназванные обстоятельства, исчисление любой формы платы за пользование земельными участками поставлено в зависимость от величины установленного размера кадастровой стоимости соответствующего земельного участка.

Таким образом, поскольку практически вся оплата, включающая в себя арендную плату и земельный налог, поступают в бюджет соответствующего муниципального образования, то при массовом оспаривании результатов определения кадастровой стоимости и ее снижение, заинтересованным лицом является в первую очередь муниципальное образование, в границах которого находится объект недвижимости.

Положительной является и судебная практика по искам органа местного самоуправления о взыскании с лиц, использующих земельные участки без правоустанавливающих документов, не осуществляющих оплату за такое использование, неосновательного обогащения в размере арендной платы за весь период использования земли, так как считается, что землепользователь сберег денежные средства, которые должен был оплатить при надлежащем оформлении земельного участка.

На эффективное управление земельными ресурсами в пределах регионов, городских округов, сельских поселений, влияют ряд факторов. Мониторинг земель в пределах муниципального образования приводит к необходимости учета земельных участков, внесения сведений о них в государственный кадастр недвижимости, проведение землеустроительных работ, которые требуют финансовых затрат, как правило отсутствующих в статьях расходов соответствующего муниципального образования, что и является одной из проблем в реализации полномочий по управлению и распоряжению земельными участками.

Роль и значение земельно-кадастровых и землеустроительных действий в системе управления земельными ресурсами рассматривается в работах А.А. Варламова [13], С.Н. Волкова, И.В. Дегтерева, А.П. Огаркова, В.Н. Хлыстун и др. Однако их публикации в основном связаны с проблемами управления земельными ресурсами, как государственными, так и на региональном и муниципальных уровнях. Однако остаются не разработанными проблемы, связанные с внутривладельческим экономическим механизмом использования земельных участков хозяйствующих субъектов, проблемы, связанные с формированием налогообложения земельных участков и процесса их оценки, что требуют более детального изучения [14].

Земельное законодательство в Российской Федерации в последние годы претерпело кардинальные изменения с принятием ряда нормативных актов.

В Земельный кодекс РФ были внесены значительные изменения, вступившие в силу 01 января 2017 года.

Данные изменения были введены Федеральным законом № 334-ФЗ от 03.07.2016 г. [10], которые связаны с изменением порядка распоряжения земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена. 03.07.2016 года принят Федеральный закон № 237-ФЗ "О государственной кадастровой оценке" [6], который регулирует отношения, возникающие при проведении государственной кадастровой оценки на территории Российской Федерации. С 15.09.2015 г. вступил в силу Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации (КАС) [3], который в главе 25 определил порядок производства по административным делам об оспаривании результатов определения кадастровой стоимости.

Для внесения информации в единый государственный реестр недвижимости о кадастровой стоимости земельных участков проводится государственная кадастровая оценка, которая складывается на основе рыночной информации, зависящей от экономических характеристик использования объекта недвижимости, категории земельных участков, разрешенного использования, а также фактического использования соответствующих земельных участков.

В Постановлении Пленума Верховного суда Российской Федерации от 30.06.2015 № 28 [12] отражена возможность оспаривания заявителем результатов определения кадастровой стоимости объекта недвижимости. Кроме того, возможность предоставлена административному истцу после 15 сентября 2015 года в судебном порядке предъявлять требования касающиеся:

- ◆ установления рыночной стоимости объекта недвижимости;
- ◆ изменения кадастровой стоимости объекта недвижимости, в случае выявления недостоверных сведений об объекте оценки, которые были использованы при определении его кадастровой стоимости, включая сведения об исправлении технической/кадастровой ошибки;
- ◆ оспаривания решений или действий (бездействий) Комиссии.

Согласно ст. 24.18 Федерального закона от 29.07.1998 № 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" [8] (далее Закон) в суде или комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости (далее комиссия) могут быть оспорены результаты определения кадастровой стоимости:

- ◆ физическими и юридическими лицами, если таковой результат определения кадастровой стоимости затрагивает права и обязанности данных лиц,
- ◆ органами государственной власти, органами местного самоуправления касающихся объектов недвижимости, которые находятся в муниципальной или государственной собственности.

При этом для оспаривания физическим лицом таких результатов в суде, его предварительное обращение в комиссию не обязательно.

Комиссии создается на территории соответствующего субъекта Российской Федерации, органом, который осуществляет функции по государственной кадастровой оценке.

В части 5 ст. 24.18 вышеупомянутого Закона определены требования к составу комиссии. Таким образом, предусмотрено, что в комиссию входят представители органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, органа, осуществляющего функции государственной кадастровой оценки, т.е. Росреестр, а также орган кадастрового учета и представителей делового сообщества СРОО. В то же время, по отношению к представителям делового сообщества, СРОО установил, что они подлежат обязательному ротации не менее 75% один раз в три года.

Действующее законодательство, а именно Постановление Конституционного Суда РФ от 05.07.2016 № 15-П [11] гласит, что являются неконституционными нормы, которые запрещают муниципалитетам обращаться в суд, если кадастровой стоимости объектов недвижимости занижена, так как из-за уменьшения кадастровой стоимости объектов недвижимости, в том числе земельных участков, снижается сумма поступлений в местные бюджеты, а это затрагивает права и законные интересы местных органов власти.

Таким образом, законодатель дал возможность представителям исполнительной власти оспорить существенно заниженную стоимость объекта.

По данным Росреестра [9] за период с 01.01.2018 по 28.02.2018 комиссией было получено 4037 заявлений, касающихся пересмотра результатов определения кадастровой стоимости по 9595 объектам недвижимости.

Юридические лица подали 1864 заявления, физические лица – 2095 заявления, органы государственной власти – 12 заявления, органы местного самоуправления – 64 заявления, совместных заявлений от юридического и физического лица было подано 2.

До рассмотрения заявлений в Комиссии, суммарная величина кадастровой стоимости составляла 207 млрд руб., после рассмотрения – 151 млрд руб., что является свидетельством ее снижения на 26,8 %.

Подавляющее большинство случаев подачи заявлений, связано с оспариванием результатов определения кадастровой стоимости земельных участков.

Из представленных показателей усматривается сниженная активность органов местного самоуправления несмотря на предоставленную возможность оспаривать заниженные показатели кадастровой стоимости, и наоборот количество заявителей и процент снижения кадастровой стоимости указывает на явное недополучение бюджетных средств за рассматриваемый период в размере 26,8 %.

Судебная практика, сложившаяся в Кемеровской области, также складывается с положительным исходом для административных истцов на основании представленных отчетов об оценке.

Еще одной проблемой органов местного самоуправления в рассматриваемой теме считаю то, что при вынесении положительного Решения уполномоченным органом, сниженная стоимость распространяет свое действие на период всего года, в котором подано соответствующее заявление.

Несмотря на указанные факты, органами местного самоуправления не представляются альтернативные отчеты об оценке стоимости оспариваемых объектов в созданные специальные Комиссии, и крайне редко этими же органами заявляются ходатайства о назначении су-

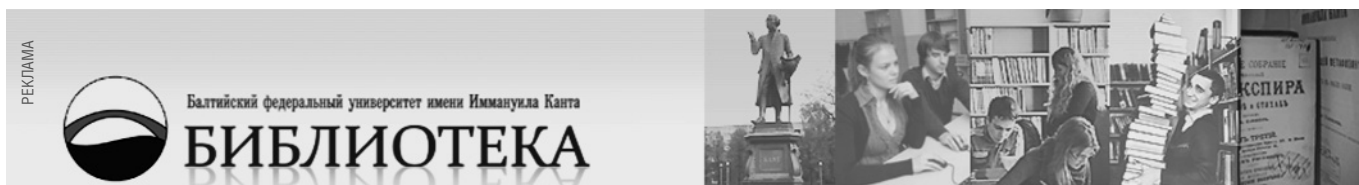
дебной экспертизы в отношении определения стоимости соответствующего земельного участка в рамках рассмотрения административных исковых заявлений в областном суде.

В ряде случаев, считаю, что не все муниципальные образования реализуют свое право по участию в недопущении массового снижения кадастровой стоимости, своим бездействием создают условия для недополучения в бюджет денежных средств.

Таким образом, с внесением изменений в отдельные законодательные акты и Земельный кодекс РФ полномочия органов местного самоуправления расширены и достаточны для эффективного управления земельными ресурсами в пределах своих территорий, нужно лишь реализовать их надлежащим образом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации // "Собрании законодательства РФ", 04.08.2014, N 31, ст. 4398.
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ // "Собрание законодательства РФ", N 31, 03.08.1998, ст. 3824.
3. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ // "Собрание законодательства РФ", 07.01.2002, N 1 (ч. 1), ст. 1.
4. "Земельный кодекс Российской Федерации" от 25.10.2001 N 136-ФЗ // "Собрание законодательства РФ", 29.10.2001, N 44, ст. 4147.
5. Федеральный закон от 23.06.2014 N 171-ФЗ "О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" // "Собрание законодательства РФ", 30.06.2014, N 26 (часть I), ст. 3377.
6. Федеральный закон от 03.07.2016 N 237-ФЗ "О государственной кадастровой оценке" // "Собрание законодательства РФ", 04.07.2016, N 27 (Часть I), ст. 4170.
7. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" // "Собрание законодательства РФ", 06.10.2003, N 40, ст. 3822.
8. Федеральный закон от 29.07.1998 N 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" // "Собрание законодательства РФ", 03.08.1998, N 31, ст. 3813.
9. Федеральный закон от 13.07.2015 N 218-ФЗ "О государственной регистрации недвижимости" // "Собрание законодательства РФ", 20.07.2015, N 29 (часть I), ст. 4344.
10. Федеральный закон от 03.07.2016 N 334-ФЗ "О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" // "Собрание законодательства РФ", 04.07.2016, N 27 (часть II), ст. 4267.
11. Постановление Конституционного Суда РФ от 05.07.2016 N 15-П "По делу о проверке конституционности положения части первой статьи 24.18 Федерального закона "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" в связи с жалобой администрации муниципального образования города Братска" // "Вестник Конституционного Суда РФ", N 6, 2016
12. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 30.06.2015 N 28 "О некоторых вопросах, возникающих при рассмотрении судами дел об оспаривании результатов определения кадастровой стоимости объектов недвижимости" // "Бюллетень Верховного Суда РФ", N 9, сентябрь, 2015
13. Варламов, А.А. Земельный кадастр. Оценка земли и иной недвижимости: учебник / А. А. Варламов, А.В. Севостьянов. М.: КолосС, 2006. 265 с.
14. Плахина А.С. Механизмы эффективного управления органами местного самоуправления земельными ресурсами // Балтийский гуманитарный журнал. 2017. №4 (21). С. 499–501.



ВЛИЯНИЕ ВЫЗОВОВ СОВРЕМЕННОСТИ НА ПРАВОПОНИМАНИЕ И ПРАВОПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАЩИТОЙ КОНСТИТУЦИОННОГО СТРОЯ, БЕЗОПАСНОСТИ И БЛАГОПОЛУЧИЯ РОССИИ

INFLUENCE OF CHALLENGES OF MODERNITY ON THE JUSTICE AND THE APPLICATION OF THE CONCEPT OF ADMINISTRATION AND LEGAL TRANSFORMATION OF THE MANAGEMENT OF THE PROTECTION OF THE CONSTITUTIONAL SYSTEM, SECURITY AND WELFARE OF RUSSIA

E. Pozdnyakova

Annotation

In this article, the author turns to the study of the current concept of the administrative and legal transformation of the management of the protection of the constitutional order, security and well-being of Russia in terms of its legal understanding and law enforcement in the face of ever-increasing global challenges. Dwelling in detail on what these challenges represent, the author comes to the conclusion that they in their totality determine the current objective necessity of the formation of an innovative concept of administrative and legal transformation of the management of the protection of the constitutional order, the security and well-being of Russia, and even more – the qualitative transformation of legal understanding and enforcement in this structural and functional system of values of Russia and in its development. At the same time, it is proved the importance of pursuing a socially fair and cost-effective policy in the field of anti-crisis management.

Keywords: crisis management; polycentric world; law enforcement, legal understanding, social and economic development; crisis phenomena; globalization, administrative law; modernization, state policy.

Позднякова Елена Владимировна
К.ю.н., Юго-Западный государственный
университет, г. Курск

Аннотация

В настоящей статье автор обращается к исследованию актуальной на данный момент концепции административно-правовой трансформации управления защитой конституционного строя, безопасности и благополучия России с точки зрения ее правопонимания и правоприменения в условиях все возрастающих глобальных вызовов. Подробно останавливаясь на том, что представляют собой эти вызовы, автор приходит к выводу, что именно они в своей совокупности определяют нынешнюю объективную необходимость становления инновационной концепции административно-правовой трансформации управления защитой конституционного строя, безопасности и благополучия России, а еще в большей степени – качественного преобразования правопонимания и правоприменения в данной структурно-функциональной системе ценностей России и в ее развитии. При этом доказывается важность проведения социально справедливой и экономически эффективной политики в области антикризисного управления.

Ключевые слова:

Антикризисное управление; полицентричный мир; правоприменение, правопонимание, социально-экономическое развитие; кризисные явления; глобализация, административное право; модернизация, государственная политика.

Проблемы упрочения административно-правовой трансформации управления защитой конституционного строя, безопасности и благополучия России в нынешнее непростое время выдвигаются на первый план. Правопонимание и правоприменение данной концепции находятся под активным воздействием вызовов глобализации рынка вообще и устремлений народа к устойчивому социально-экономическому развитию в особенности. Что на самом деле представляют собой эти вызовы?

Первый вызов – нестабильность мировой экономики, колебания мировых финансовых рынков, цен на энерго-

носители и продовольствие [1]. В условиях глобализации эта нестабильность затрагивает не только экономики различных стран мира, но и правопонимание и правоприменение концепции административно-правовой трансформации управления защитой конституционных устоев жизнедеятельности личности, общества и государства.

Второй вызов – вызов самой социально-экономической системы, ведущей к дестабилизации и дискредитации достижений в управлении данной комплексной защитой. Из него возрастает значение взаимодействия в управлении социальными структурами. Ибо они опреде-

ляют качество человеческого потенциала и среды жизнедеятельности человека (здравоохранения, науки, культуры, образования, транспортной и жилищно-коммунальной инфраструктуры и других) с административно-правовыми, организационными и информационными основами обеспечения антикризисного управления защитой конституционного строя, безопасности и благополучия России.

Третий вызов – ускорение развития технологий и всей национальной инновационной системы. В развитых странах мира назревает переход к качественному обновлению технологической базы на основе нанотехнологий, биотехнологий, энергосбережения, информационных и коммуникационных технологий [1]. Параллельно возрастают требования к административно-правовой системе организации такой защиты, которая учитывает данный вызов, что позволяет современной России занять лидирующие позиции по самым ключевым направлениям, определяющим современный облик управления защитой конституционного строя, безопасности и благополучия в будущем.

Четвертый вызов – заметное усиление роли административно-правовых и экономических институтов в глобальной конкурентной борьбе за привлечение стратегических инвестиций [1], капитала с глобальных рынков, с целью благоприятной конкурентной среды для инвесторов и предпринимателей, интересы которых непосредственно защищает административное право России.

Пятый вызов – ужесточение целого ряда ограничений экономического роста (снижение предложения трудовых ресурсов и дефицит квалифицированной рабочей силы, недостаточное развитие необходимой для ведения бизнеса инфраструктуры, в том числе транспортной и энергетической, и другие) [1].

Все рассмотренные выше вызовы в своей совокупности определяют нынешнюю объективную необходимость становления инновационной концепции административно-правовой трансформации управления защитой конституционного строя, безопасности и благополучия России, а в большей степени – качественного преобразования правовопонимания и правоприменения в данной структурно-функциональной системе ценностей России и в ее развитии. В принципе в этом и состоит адекватный ответ России на все возрастающие глобальные вызовы, который нам даст возможность наращивать ВВП, а это, в свою очередь, крайне необходимо для решения долгосрочных задач социального развития, модернизации национальной экономики и обеспечения государственной и общественной безопасности.

Во главу концепции административно-правовой трансформации управления защитой конституционного

строя, безопасности и благополучия России совершенно необходимо поставить интересы человека в улучшении его жизни и в развитии каждой личности, положительные изменения в сферах, определяющих качество жизни людей (здоровье, экологию, образование, культуру, жилищные условия). При этом особого внимания требуют вопросы патриотического воспитания, а также вопросы молодежной политики и поддержки социально незащищенных групп населения [2].

К сожалению, такой подход еще недостаточно разработан как теоретически, так и применительно к правовой практике, а поэтому четко не выявляется в решениях органов государственной власти и местного самоуправления. Такую организацию управления защитой конституционного строя, безопасности и благополучия России следует понимать не в абстрактно-гуманитарном плане, а именно в контексте управленческой практики, поисков путей устойчивого развития административно-правовых феноменов и ноуменов (противоположность феноменов).

Современная концепция административно-правовой трансформации управления защитой конституционного строя, безопасности и благополучия Российской Федерации – система взглядов на такое правопонимание и правоприменение защиты настоящей структурно-функциональной системы, которая нацелена на административно-правовое обеспечение каждого компонента этой системы и в их совокупности.

Такая концепция – это важнейшее направление правовой и государственной политики России, ее многонационального народа как носителя суверенитета и как единственного источника власти.

Основное назначение правовопонимания и правоприменения этой концепции состоит также в своевременном прогнозировании и выявлении с помощью права угроз, как внешних, так и внутренних, а также в реализации оперативных и долгосрочных мер по их предупреждению, обеспечению административно-правовой трансформации управления комплексной защитой конституционного строя, суверенитета и территориальной целостности Российской Федерации.

Настоящая концепция имеет своей целью подъем экономики страны, проведение независимого рыночного, и в то же время социально ориентированного экономического курса, преодоление продовольственной, научно-технической, технологической и иной зависимости России от внешних источников. В ее задачу входят: административно-правовое обеспечение антикризисного управления защитой конституционного строя, благополучия России, личной безопасности граждан, человека и гражданина, его прав и свобод; совершенствование системы законодательной, исполнительной и судебной властей, федера-

тивных отношений, местного самоуправления и законодательства; формирование гармоничных межнациональных отношений, укрепление правопорядка и сохранение социальнополитической стабильности общества.

Одним из показателей рационального правопонимания и правоприменения настоящей концепции является обеспечение управления защитой конституционного строя в единстве с безопасностью и благополучием страны. В то же время необходимо неукоснительное соблюдение законодательства всеми гражданами, должностными лицами, государственными органами, политическими партиями, общественными и религиозными организациями. Для этого обязательно также равноправное и взаимовыгодное сотрудничество России с ведущими государствами мира. Только в этом случае возможны подъем и поддержание на достаточно высоком уровне потенциала государства, принятие эффективных правовых мер по выявлению, предупреждению и пресечению разведывательной и подрывной деятельности иностранных государств, направленной против Российской Федерации.

Административно-правовое обеспечение управления защитой конституционного строя, безопасности и благополучия России на основе настоящей концепции имеет своей целью такую административно-правовую трансформацию управления защитой интересов России, которая является приоритетным направлением науки административного права.

Президент страны достаточно конкретно объявил о национальных интересах России на долгосрочную перспективу – это: укрепление обороны страны, обеспечение незыблемости конституционного строя, суверенитета, независимости, государственной и территориальной целостности Российской Федерации; национального согласия, социальной и политической стабильности, развитие демократических институтов, активное совершенствование механизмов взаимодействия государства и гражданского общества; повышение качества жизни, укрепление здоровья населения, обеспечение стабильного демографического развития страны [3]. В состав этих интересов и приоритетов страны входят также: сохранение и развитие культуры, традиционных российских духовно-нравственных ценностей; повышение конкурентоспособности национальной экономики; а в главном приоритете должно быть закрепление за Российской Федерацией статуса одной из лидирующих мировых держав, деятельность которой направлена на поддержание стратегической стабильности и взаимовыгодных партнерских отношений в условиях полицентричного мира.

Обеспечение национальных интересов осуществляется посредством реализации следующих стратегических национальных приоритетов: государственная и общественная безопасность; оборона страны; повышение

качества жизни российских граждан; экономический рост; наука, технологии и образование; здравоохранение; культура; экология живых систем и рациональное природопользование; стратегическая стабильность и равноправное стратегическое партнерство [3].

Современная концепция административно-правовой трансформации управления защитой конституционного строя, безопасности и благополучия России включает также меры, принимаемые в сфере валютного регулирования и контроля. Ее важным направлением является правовое управление реформами для создания эффективного механизма контроля за соблюдением административного законодательства. Что сюда же включается? Усиление государственного регулирования в рыночной экономике; принятие адекватных мер по преодолению последствий мирового экономического кризиса и переходу к экономическому росту при снижении вероятности техногенных катастроф, повышению конкурентоспособности отечественной промышленной продукции, подъему благосостояния народа.

В соответствии с данной концепцией переход к высокоэффективной и социально ориентированной рыночной экономике должен осуществляться путем постепенного формирования оптимальных механизмов организации управления производством и распределением товаров и услуг, чтобы добиться максимально возможного роста благополучия общества и каждого гражданина. На первый план выдвигаются задачи, связанные с устранением деформаций в структуре российской экономики, снижением роста производства наукоемкой продукции и продукции высокой степени переработки, поддержкой отраслей, составляющих основу расширенного воспроизводства, что весьма важно для обеспечения защиты от угрозы снижения уровня занятости населения в народном хозяйстве страны.

В настоящей концепции существенное значение имеют усиление государственной поддержки инвестиционной и инновационной активности, принятие мер по созданию устойчивой банковской системы, облегчение доступа предприятий к долгосрочным кредитам на финансирование капитальных вложений, оказание реальной государственной поддержки целевых программ и национальных проектов.

Решение указанных задач, исходя из концепции административно-правовой трансформации управления защитой конституционного строя, безопасности и благополучия России, включает концентрацию финансовых и материальных ресурсов на приоритетных направлениях развития науки, техники.

Государственно-правовые институты как таковые должны гарантировать не только единство экономичес-

кого пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, но поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности. Более того, они призваны содействовать созданию условий, равных для конкурентоспособности предприятий независимо от форм собственности, в том числе становлению и развитию частного предпринимательства во всех сферах, что в свою очередь будет способствовать и росту общественного благосостояния, и защите прав потребителей. Как отмечается в Стратегии национальной безопасности и Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года, в кратчайшие сроки должны быть разработаны механизмы поддержания жизнедеятельности и экономического развития особо кризисных регионов и районов Крайнего Севера, а также тарифная политика, обеспечивающая единство экономического и правового пространства

страны в условиях глобализации рынка [3].

Приоритет административно-правовых факторов в социальной сфере принципиально важен для укрепления государства, реального обеспечения управления защитой конституционного строя, безопасности и благополучия России, развития механизмов ответственности и демократического принятия решений в контексте национального правоприменения. Речь идет о деятельности органов государственного управления, обеспечивающей реализацию соответствующих норм административного права, содержащихся в законах и других нормативных правовых актах путем издания актов применения права. При этом важно проведение социально справедливой и экономически эффективной политики в области антикризисного управления защитой конституционного строя, безопасности и благополучия граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1663-р (ред. от 14.12.2009) "Об утверждении основных направлений деятельности Правительства РФ на период до 2012 года и перечня проектов по их реализации" // СПС "КонсультантПлюс". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81994/
2. Прокошин В.А. Правовые ценности управления и сплочение граждан, нации, народов. – Москва: Изд-во Московского гуманитарного ун-та, 2014. – 198 с.
3. Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации" // СПС "ГАРАНТ". URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/71296054/paragraph/1:1>

© Е.В. Позднякова, (elena.pozdnakova@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



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

www.als-russia.ru

ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ЗАКАЗЧИКАМ ВЫБОР АНАЛИТИЧЕСКИХ МЕТОДИК ОПРЕДЕЛЕНИЯ:

РЕКЛАМА

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



ОБ ИЗБИРАЕМОЙ КОМПОНЕНТЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА БРУНЕЯ

ABOUT THE ELECTED COMPONENT OF THE LEGISLATIVE COUNCIL OF BRUNEI

A. Rogov

Annotation

The foundations of the organization and activities of public authorities are the object of constitutional law as a branch of law. The subject of this study is the Parliament of Brunei, its history, structure, procedure for the bills, the peculiarities of the members of Parliament. The procedure of passing in the Parliament of bills on the amendment or addition of the Constitution is also considered. The article uses historical, legal and analytical methods of scientific research of the Constitution, laws, and documents of Brunei.

Keywords: Constitution of Brunei Darussalam, LegCo of Brunei, Composition of LegCo, Procedure in the LegCo, Sessions of LegCo, Assent to Bills, Privileges of Members of LegCo, Amendment of Constitution, Interpretation Tribunal, Speaker of LegCo.

Рогов Александр Цезаревич
Соискатель, Национальный
Институт Бизнеса, Москва

Аннотация

Основы организации и деятельности органов государственной власти являются объектом конституционного права, как отрасли права. Предметом настоящего исследования выбран парламент Брунея, его история, структура, порядок проведения законопроектов, особенности работы членов парламента. Рассмотрена также процедура прохождения в парламенте законопроектов об изменении или дополнении конституции.

В статье использованы историко-правовой и аналитический методы научного исследования Конституции, законов, и документов Брунея.

Ключевые слова:

Конституция Брунея, Законодательный Совет Брунея, Структура парламента Брунея, Процедура в парламенте, Сессии парламента Брунея, Утверждение законопроекта, Привилегии членов парламента, Изменение Конституции, Конституционный Суд, Спикер парламента Брунея.

Введение

Бруней-Даруссалам (дружественный партнер России по АСЕАН) – малайское исламское монархическое государство – имеет Конституцию, в которой прописана неограниченная власть султана.

Султанат – яркий пример сохранения традиционных ценностей исламской страной, при растущем влиянии на нее процесса глобализации. Знание особенностей государственного устройства Брунея позволит нашей стране эффективнее взаимодействовать с ним, и в целом с исламским миром, что крайне важно в современных условиях. Растущее давление западного мира на Россию заставляет искать союзников не только в лице Китая. Целесообразно вести такой поиск во всех направлениях, в том числе и в том, где находится Султанат Бруней.

Бруней принял писаную конституцию в 1959 году [1]. Действовавший ранее Государственный Совет был заменен тремя новыми советами: Законодательным, Исполнительным, и Тайным.

Согласно [1], Законодательный Совет под председательством Менгери Бесара состоял из восьми экс-официальных членов (Главного министра, Государственного секретаря, Генерального прокурора, Государственного Финансового сотрудника, Советника по религиозным во-

просам, двух Визирей и одного назначенца султана), шести официальных членов, трех назначенных и 16 избранных делегатов. Стоит отметить, что 16 избранных всегда будут оставаться в меньшинстве перед 17 назначенными членами. (Часть VI Конституции 1959 г.)

В соответствии с положениями Конституции 1959 года выборы в четыре окружных Совета должны были состояться в течение двух лет после ее провозглашения до 29 сентября 1961 года. Это должен был быть косвенный процесс – двухуровневая система выборов. Пятьдесят пять членов избираются в четырех районных советах, которые в свою очередь формируют коллегия делегатов из 16 представителей.

В 1962 году был частично избран первый Законодательный Совет с ограниченными полномочиями. Выборы в окружные советы состоялись 30–31 августа 1962 года. В голосовании участвовало более 90% всего электората. Народная Партия Брунея получила 54 из 55 мест в окружном совете и 16 мест в 33-местном Законодательном Совете. Это был широкий народный мандат. Однако Конституция 1959 года не содержала положений, позволяющих победившей партии сформировать правительство, и 17 назначенных членов по-прежнему численно превосходили 16 избираемых членов в Законодательном Совете.

В апреле 1962 года законодательный Совет принял решение (24 голосами против 4) разрешить Султану вести переговоры о входе Брунея в Малайзию. После трех переносов заседаний Законодательного Совета в сентябре, октябре и ноябре 1962 года, в начале декабря 1962 года было отклонено предложение Народной Партии Брунея о запрещении слияния. Позиция НПБ, скорее всего, была вызвана доктриной самоопределения. НПБ требовало уважать коллективное решение народа при выборе страны, к которой они хотели бы принадлежать.

Трансформация Законодательного Совета в представительный орган власти была прервана восстанием, вспыхнувшим в том же – 1962 году. Отказ избранным членам парламента в конституционных средствах выражения своих взглядов историки в целом расценивают как главный фактор, спровоцировавший это восстание.

Англичане восстановили порядок. Султан Омар объявил чрезвычайное положение [2] и приостановил действие большинства положений Конституции. Эксперимент в области политических изменений и развития полностью прекратился. 19 декабря 1962 года Законодательный Совет был распущен. Вместо него был создан Чрезвычайный Совет. Очередные выборы проводились в 1965 году, но назначенные члены по-прежнему сохраняли свое большинство в Совете.

Британское правительство настаивало на том, чтобы ввести больше избранных членов в Законодательный совет, но Султан сопротивлялся – 4 октября 1967 года он отрекся от престола в пользу своего сына, Хассанала, нынешнего султана.

Когда в мае 1970 года срок полномочий второго Законодательного совета истек, новый Султан отменил даже положение о 10 избранных местах в Законодательном совете. 12 апреля 1970 года состав Законодательного совета был изменен на полностью назначенный орган – шесть членов *ex-officio*, пять официальных членов и 10 назначенных членов. Постановления 1961 года о выборах районных советов, и Указ 1962 года об Окружном и Законодательном Советах, были приостановлены.

Таким образом, в 1970 году, по указу Султана [3] Законодательный Совет стал полностью назначаемым органом.

1 января 1984 года Бруней получил независимость одновременно с провозглашением исламского султана. Однако, вместо того, чтобы предпринять шаги в направлении демократизации и создания представительного правительства, действие VI и VII частей Конституции, касающихся Законодательного Совета было приостановлено 13 февраля 1984 года (Emergency Order 1984 S8/84 от 13 февраля 1984 г.). Совет был распущен.

Хотя в 1984 году (S 32/83) министерская форма правления была установлена, влияние Султана по-прежнему оставалось решающим. 1 января 1984 года он назначил себя премьер-министром (заменив должность Менгери Безара или главного министра), министром финансов и министром внутренних дел.

15 июля 2004 года Султан выступил с речью, в кото-

рой затрагивались конституционные реформы, направленные на расширение участия народа в политической жизни и восстановление Законодательного совета.

Приостановление действия положений частей VI и VII Конституции, относящихся к Законодательному совету, действовало до 16 августа 2004 года.

25 сентября 2004 года Законодательный совет из 11 официальных и 10 номинированных членов (аристократии и общественных лидеров) был восстановлен для обсуждения и принятия ряда конституционных поправок. Совет собрался первый раз за двадцать лет. Среди обсуждаемых поправок, было повторное внесение на рассмотрение вопроса о выборах представителей в Законодательный Совет и увеличение числа делегатов в нем.

Хотя положение об избираемой компоненте Законодательного Совета относится к числу утвержденных поправок 2004 года [4], пункт 4.2 статьи 24 Конституции Брунея, в 2005 году, и в последующие годы Совет собирался с полностью назначаемым членством. В статье впервые указаны основания разрешения этого противоречия в Конституции Брунея.

1 января 2018 года новые члены Законодательного Совета были назначены. 14 сессия Законодательного Совета Брунея начала работу 4 марта 2018 года. Совет состоял из 33 членов, из них: 13 министров, 3 титулованные персоны, 7 заслуженных лиц и 10 представителей от округов.

Структура и состав парламента

Законодательный Совет (именуемый в малайском, как *Majlis Mesyuarat Negara* – Заседание Национального Совета), образован в соответствии с положениями VI части Конституции Брунея. Структура законодательной палаты определяется вторым приложением к статье 24(1) ("SECOND SCHEDULE (Article 24(1) Composition and Membership of the Legislative Council), в поправке S65 от 2004 года. Приведем актуальный на 2018 год состав парламента Брунея. Он полностью соответствует пункту 1 первой части Статьи 24 Конституции. Законодательный Совет состоит из не более, чем 45 членов и имеет две компоненты: назначаемую (не более 30 чел.) и избираемую (не более 15 человек). В назначаемую компоненту входят: Кабинет Министров (пункт 3 статьи 4 Конституции Брунея), титулованные персоны, заслуженные лица, представители сообществ, или лица, по мнению Султана, способные внести вклад в обсуждения в Законодательном совете.

В избираемую компоненту: до 15 представителей, которые избираются в соответствии с избирательными законами, действующим в Брунее. Пункт 4. (1) первой части статьи 24 определяет количество делегатов от каждого административного района. Количество окружных представителей определяется Султаном. В частности, для района Бруней – Муара (до 7 членов), района Белаит (до 3 членов), района Тутонг (до 3 членов) и района Тембуронг (до 2 членов).

Пункт 4(2) первой части статьи 24 содержит оговорку – до тех пор, пока в Брунее не будут приняты законы, касающиеся выборов, для избрания представителей округов – пункты 5 (о выдвижении и назначении) и 6 (о заполнении вакансий) статьи 24 вступают в силу, и такие назначения действительны для целей пунктов 1 и 4 первой части статьи 24.

Всякий раз, когда Султан считает нужным, он сообщает администрации районов о точном количестве окружных представителей, которых намерен назначить. Районы выбирают из числа своих жителей кандидатов для назначения в качестве районных представителей. Султан назначает Отборочный комитет в составе председателя и двух других членов. Отборочный комитет имеет право рекомендовать выдвинутых кандидатов на должности районных представителей и при создании таких рекомендации.

Отборочный комитет принимает во внимание профессиональную пригодность таких лиц быть районными представителями. Если Султан отклоняет любые кандидатуры, рекомендованные Отборочным комитетом, соответствующие администрации предлагают альтернативные кандидатуры для рассмотрения, и процесс продолжается до тех пор, пока не будут заполнены все места (пункт 5 первой части статьи 24).

Таким образом, Структура и состав Законодательного совета определяется частью 1 статьи 24. Причем, часть 2 статьи 24 устанавливает, что Султан может указом, опубликованным в государственной газете добавить, отменить или изменить положения второго приложения.

Важную роль в протокольных и процедурных вопросах играют также Секретарь Законодательного Совета, назначаемый в соответствии со статьей 50 и Спикер (статья 37).

Должность Спикера (Speaker) входит в список государственных назначений, данный в статье 84. На должность, определенную в Третьем приложении (84.1), может быть назначен только гражданин Брунея, малайской национальности, исповедующий ислам. Султан назначает Спикера Законодательного Совета из числа его членов или из числа лиц, не являющихся членами Совета. Спикер (в 2018 году, The Honourable Pehin Orang Kaya Seri Lela Dato Seri Setia Awang Haji Abdul Rahman bin Dato Setia Haji Mohamed Taib), насколько это практически возможно, присутствует и председательствует на всех заседаниях Законодательного Совета.

Квалификация и дисквалификация членов Совета определяются статьями 29, 30. Согласно статье 30 любое лицо, кроме регента, являющееся подданным Его Величества Султана и достигшее 21 года, может быть назначено членом Законодательного Совета.

Султан имеет исключительное полномочие решать вопросы, связанные с членством в Законодательном совете (статья 32), пребыванием в должности и освобождением от должности (статья 31), а также, с временным назначением на должность. Каждый назначенный член Законодательного Совета занимает свою должность так долго, как это угодно Его Величеству Султану (31.1).

Султан производит временные назначения в состав Законодательного совета своим актом, закрепленным Государственной печатью, на период существования вакансии (33.1). Интересно, что если Султан или Спикер сочтет необходимым получить совет любого лица, проживающего в Брунее, по вопросу, являющемуся предметом обсуждения в Законодательном совете, он может пригласить такое лицо на заседание Совета. Приглашенный может с разрешения Спикера и в соответствии с Правилами процедуры выступить перед Законодательным советом, но не имеет права участвовать в его заседании.

Статья 30 дает перечень признаков для дисквалификации. Наряду с очевидными причинами возможной дисквалификации (лицо признано недееспособным по закону Брунея; в соответствии с нормами шариата является муртадом; приговорено к смертной казни, лишению свободы или к штрафу (свыше тысячи долларов) судом Брунея за любое правонарушение, признано банкротом в Брунее или за рубежом; дисквалифицировано в связи с совершением правонарушения в области избирательного права), Конституция большое значение придает верности государству, реализации гражданских прав исключительно на территории Брунея, отсутствию второго гражданства.

Султан в соответствии со статьей 55 Конституции обладает правом распустить Совет или объявить перерыв в работе. Он это может сделать в любое время, опубликовав соответствующую прокламацию в "Газете". Кроме того, пункт 2 статьи 55 обязывает Султана распустить Совет по истечении пяти лет после его первого заседания с момента учреждения или повторного учреждения.

Законодательство и процедура в Парламенте

Власть и право издавать законы в целях укрепления мира, порядка, безопасности и должного управления в Брунее тоже принадлежит главе государственной власти – Султану (S65/O4, статья 39).

Члены парламента (в том числе, Султан, министры, региональные представители и граждане с особыми заслугами перед государством) наделены правом законодательной инициативы. Содержание данного права – возможность подачи законопроекта в парламент, где он будет рассмотрен.

В соответствии со статьей 40 Конституции и с Правилами процедуры каждый член Законодательного совета может внести на рассмотрение Совета любой законопроект, петицию или ходатайство, которые будут рассмотрены в соответствии с регламентом.

Согласно пункту 1 статьи 41, основной формой обнародования законопроекта является его публикация в официальном источнике – правительственной Газете. Законопроект, опубликованный в "Газете", должен быть представлен в Законодательный совет в течение семи дней с момента опубликования или в течение иного срока, установленного Правилами процедуры, вне зависи-

мости от того, заседает ли Законодательный совет или нет. Описание законопроектов, требующих обязательно предварительного одобрения Султана и порядок получения такого одобрения дано в статье 42.

В соответствии с положениями пункта 1 статьи 42, заключение и предварительное одобрение Султана требуют проекты законов по вопросам: обороны или государственной безопасности Брунея; влияния на финансы или валютную политику Брунея; регулирования и прощения государственных долгов Брунея и другие. Предварительного одобрения Султана, требует также законопроект, если он, по его мнению, содержит противоречие обязательствам Султана по договору или соглашению с другими государствами, ослабляет или негативно влияет на положения национальной философии Малайской Исламской Монархии; занижает права, полномочия и привилегии Султана, его наследников или членов его семьи; Спикер вправе по своему усмотрению в любой момент объявить перерыв в заседании или приостановить заседание, с тем, чтобы получить совет или одобрение Султана в отношении любого законопроекта или поправки к нему, находящихся на рассмотрении Законодательного совета. Одобрение Султана может быть выражено в любое время. Если Законодательный совет заседает, согласие может быть выражено в письменной форме через любого министра.

Голосование – это способ выявления воли депутатов по вопросам, представленным на рассмотрение Законодательного совета. Решение принимается большинством голосов присутствующих и голосующих членов Совета. Важно, что Спикер имеет право решающего голоса только в случае разделения голосов поровну. Кворум составляет одну треть от всего состава парламента (статья 44.2).

Если, в результате голосования, Законодательный совет отклоняет проект закона, Спикер в течение 14 дней составляет отчет Султану, где указывает содержание законопроекта и причины отклонения (статья 43.4). Однако, Султан (43.5) невзирая на решение Законодательного совета, после ознакомления с текстом отчета может провозгласить законопроект законом и установить дату его введения в действие.

Если Султан сочтет целесообразным принять законопроект в интересах осуществления государственной власти, поддержания общественной нравственности и публичного порядка, а Совет отказывается одобрить такой законопроект, то Султан может объявить, что такой проект закона вводится в действие, как если бы он был одобрен Советом в первоначальной форме, или с уместным поправками, несмотря на любое правило процедуры и на любое положение Конституции. Любое такое решение Его Величества Султана должно быть опубликовано в "Газете" Спикером (S65/O4, пункт 2 статья 47).

Если Султан внес изменения в законопроект после его прохождения в Законодательном совете, эти изменения остаются в силе и проект закона в Законодательный совет не возвращается.

После подписания Султаном, и приложения государственной печати, законопроект становится законом и вступает в силу с даты выражения согласия. Все законы именуются актами и начинаются преамбулой: "Да будет установлено Его Величеством Султаном по совету и с согласия Законодательного совета следующее:" S65/O4, статья 46.

Присяга членов Совета – церемониальная торжественная клятва. Каждый член Законодательного совета перед вступлением в должность принимает присягу или делает заявление в присутствии Спикера. Он подписывает текст присяги или заявления, который соответствует образцу IV Первого приложения Конституции. Лицо, которое ранее занимало должность члена Законодательного совета, может вступить в должность и занять место в Совете вновь без провозглашения и подписания присяги, в течение одного месяца после окончания его предыдущего членства. Как предусмотрено в статье 49 Конституции Брунея, новые члены Кабинета Министров, которые были назначены 30 января, на 14 сессии Совета приняли присягу.

Иммунитет законодателей

Каждый член Законодательного совета обладает парламентским индемнитетом (пункт 1А статьи 53), то есть он выражает свое мнение в Совете свободно, какой бы вопрос там ни решался и не может быть привлечен к судебной ответственности за высказывания или голосование на заседаниях Совета. Законность заседаний Законодательного совета не может быть под сомнением, и решения Законодательного совета не могут быть пересмотрены судом. Член Законодательного совета не может быть привлечен к судебной ответственности за какие-либо публикации, сделанные по указанию Совета или под его эгидой.

Институт депутатского иммунитета выполняет позитивную роль в авторитарных государствах. Однако парламентариям запрещены любые действия, квалифицируемые как подстрекательство к мятежу. Запрещено делать заявления, прямо или косвенно умаляющие полномочия, правовой статус, суверенность и прерогативы Султана и членов его Семьи, положения "малайской исламской монархии".

Толкование и изменение Конституции

Статья 84 Конституции 1959 года прямо утверждает и сохраняет исключительные права и юрисдикцию Султана провозглашать конституционные положения, представляющиеся ему целесообразным. Статья 85(1) Конституции 1959 года также дает Султану право изменить или отменить любое положение Конституции. В поправке S65 от 2004 года детально проработан порядок изменения Конституции.

Султан может изменить, дополнить или отменить любое положение Конституции путем издания Проклама-

ции. Другие способы изменения Конституции в Брунее не применяются.

При принятии решения об изменении или дополнении Конституции Султан консультируется с Тайным Советом. Приняв к сведению рекомендации Тайного Совета, Султан вносит соответствующий законопроект акта для одобрения в Законодательный Совет.

Согласно Конституции 1959 года султан может путем Прокламации изменить Конституцию, но Законодательный совет должен сначала одобрить эту поправку: "Его Величество Султан изменяет или отменяет положение Конституции путем издания прокламации только в случае одобрения проекта такой прокламации резолюцией Законодательного совета". Проект прокламации о внесении изменений в Конституцию должен быть представлен в Законодательный совет, который вправе предлагать поправки к нему в течение 14 дней. Важно отметить следующее – если Законодательный совет не предлагает поправки, султан может приступить к объявлению Прокламации. Если же поправки будут внесены в установленные сроки, султан может их принять или внести свои поправки.

После внесения Законодательным советом поправок, Спикер в течение 14 дней после представления их в Совет, должен направить доклад султану с описанием содержания поправок и причин принятия такого решения Законодательным советом, дав при этом краткое изложение прений и оснований для предлагаемых поправок.

Султан, приняв доклад Спикера, может провозгласить введение в действие прокламации, либо в той форме, которую предложил Законодательный совет, либо с учетом тех изменений, которые предложит он сам.

Если Законодательный совет в течение 14 дней не предложит поправок, Султан может провозгласить прокламацию.

Любые вопросы, касающиеся толкования, установления значения, и последствий применения любого из положений Конституции, Султан может передать на рассмотрение Трибунала.

Поскольку даты, в которые были приняты конституционные поправки, совпадают со значимыми изменениями в политической жизни Брунея, очевидно, что конституционные изменения вызваны политическими причинами. Фактически, конституционные поправки четко сформулировали полные и неограниченные полномочия и привилегии, которыми пользуется Султан, и подчеркивают его верховную власть по всем вопросам управления Брунеем.

Сессии Законодательного совета проводятся один раз в год, если только Султан не решит иначе. Перерыв между окончанием предыдущей сессии и датой начала следующей сессии не должен превышать 12 месяцев. Место и время проведения каждой сессии Законодательного совета определяются Султаном, о чем публикуется извещение в "Газете". Официальное открытие первого заседания 14-й сессии (с момента ее восстановления в 2004 году) Законодательного Совета (LegCo) прошло 4 марта 2018.

На сессии обсуждались вопросы, касающиеся интересов и благосостояния народа. Каждая Сессия открыта для общественности. Государственные и частные школы и учебные заведения, заинтересованные в том, чтобы ознакомиться с руководящими принципами обсуждения законопроектов в Брунее или с их обсуждением, могут сделать это. Государственные служащие, сотрудники и представители общественности, которые хотят присутствовать на заседаниях, должны быть в Малайской национальной одежде.

Таким образом, состав, структура парламента полностью соответствует Конституции Брунея. Парламент способен работать оперативно, так как ключевые фигуры кабинета министров входят в состав парламента [6]. Парламент является компактным (35 членов), назначаемым органом, сессии собираются раз в год и проводятся открыто для всех желающих. Опыт Брунея, несомненно, уникален. Знание особенностей государственного устройства Брунея позволит нашей стране эффективнее взаимодействовать с ним.

ЛИТЕРАТУРА

1. Constitutional matters I Constitution of Brunei Darussalam, printed by the Government Printing Department, Prime Ministers Office, November 2008, 333 p.
2. Никитин А.Н., Рогов А.Ц. Государственно – правовой институт чрезвычайного положения в Брунее. Вестник томского государственного университета. Право. 2016. №3(21), стр.70–73
3. Emergency Council of Ministers and Legislative Council Order 1970 S 59/70 12 April 1970
4. Constitution of Brunei Darussalam (Amendment) Proclamation, 2004, 29th, September, 2004 // Brunei Darussalam Government Gazette. 2004. Part 2. № S65/04, p.1–7
5. Конституции государств Азии. Том 3. Дальний Восток.–М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации: Норма, 2010. С. 10–46. "Конституция Государства Бруней Даруссалам" от 29.09.1959
6. Рогов А.Ц. Исполнительная власть в Брунее. Евразийский юридический журнал. 2018. №4, стр. 130 –132
7. <https://www.britannica.com/place/Brunei>

ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА РАЗРАБОТКИ МЕР ПРЕВЕНЦИИ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

LAW ENFORCEMENT PRACTICE OF THE DEVELOPMENT OF MEASURES OF PREVENTION OF MINORS' DEVIANT BEHAVIOR

A. Rudenko

Annotation

The subject of the study is the lack of efficiency of law-enforcement practice of execution of set of the Federal law № 120 (1999) objectives an integrated approach to the prevention of child neglect and administrative abuse by teenagers-deviants. Proposals were made to optimize complex measures of prevention of neglect and administrative offenses of minors in the Russian Federation and amendments to the legislation of the Russian Federation in order to further improve it.

Keywords: administrative offence, administrative responsibility, deviant behavior, juvenile, prevention.

Руденко Анастасия Николаевна
Ст. преподаватель,
Краснодарский университет
МВД России

Аннотация

Предметом исследования является недостаточная эффективность правоприменительной практики исполнения поставленной ФЗ № 120 (1999) задачи комплексного подхода к мерам профилактики безнадзорности и административных правонарушений, совершаемых подростками-девиантами. Приводятся статистические данные об административных правонарушениях несовершеннолетних. Внесены предложения по оптимизации комплексных мер превенции безнадзорности и административных правонарушений несовершеннолетних в РФ и внесении изменений в законодательство РФ с целью его дальнейшего совершенствования.

Ключевые слова:

Административное правонарушение, административная ответственность, девиантное поведение, несовершеннолетние, превенция.

Актуальной и первостепенной задачей правоприменительной административной практики является задача реализации комплексного подхода к разработке и практическом применении мер профилактики девиантного поведения несовершеннолетних и их правовая защита. Последняя относится, в первую очередь, к девиантам, находящимся в трудных жизненных случайных и предсказуемых ситуациях, в нестабильных социальных, экономических и политических условиях общественной среды на фоне недостаточного духовного и патриотического воспитания.

По данной проблеме объектом административно-правового исследования является безнадзорность и противоправное поведение субъектов исследования – несовершеннолетних в Российской Федерации. К предметам данного исследования относятся меры превенции девиантного поведения несовершеннолетних, обеспечение их практического применения на государственном, региональных и муниципальных уровнях при совместном, освобожденном от параллелизма и дискретности, участии инспекторов, психологов подразделений по делам несовершеннолетних правоохранительных органов с одной стороны и межведомственных комиссий, созданных из представителей управлений по делам молодежи, организаций органов образования, учреждений по развитию спорта, здравоохранения, социальной защиты, опеки и попечительства, службы занятости.

В связи с тем, что межведомственная система профилактики правонарушений не совершенна и действия ее не вполне скоординированы, недостаточно кардинальных позитивных изменений в этой сфере деятельности компетентных органов, для решения поставленной задачи необходима разработка и внедрение в практику новых превентивных мер.

Основные новые векторы принятия мер превенции безнадзорности и антиобщественных правонарушений, а также их организационно-технического обеспечения – это учреждения социальной защиты и трудовой занятости населения (благоустройство спортивных площадок, мест отдыха и досуга подростков, предоставление подросткам из "семей, находящихся в социально опасном положении" [п.8 ФЗ 120] рабочих оплачиваемых мест во время летних каникул); расширение направлений досуговых учреждений для несовершеннолетних; развитие рынка труда для несовершеннолетних, старше 16 лет; образовательные учреждения, детские дома и школы-интернаты (работа с "трудными" детьми и подростками; профилактика отсутствия занятости учебной среди детей и подростков, покидающих общеобразовательные школы и профессиональные средние учебные заведения); и т.п.

Сегодня своевременна актуализация собственно административной превенции правонарушений несовер-

шеннолетних со стороны инспекторов по делам несовершеннолетних органов внутренних дел и пересмотр нормативных документов в части предупреждения безнадзорности и административных правонарушений несовершеннолетних. Например, Федеральный закон Российской Федерации № 120 от 24.06.1999 г. "Об основах системы профилактики безнадзорности правонарушений несовершеннолетних" [5] требует пересмотра и обновления.

Анализ исследований авторов по данной проблеме и результатов деятельности органов системы профилактики свидетельствует о недостаточной изученности форм и методов превенции безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних, отсутствии высокой эффективности их применения. Подростки от 12 до 18 лет не достаточно защищены, нет точной статистики безнадзорности, их по различным данным насчитывается от 2 до 5 млн. [3, с.423].

По официальным данным МВД России, ежегодно в органы внутренних дел доставляется свыше полумиллиона подростков за различные административные правонарушения, в том числе за появление в общественных местах в состоянии опьянения или распитие алкогольных и спиртосодержащих напитков, на учете в органах внутренних дел состоит около 330 тыс. несовершеннолетних и около 170 тыс. родителей, отрицательно влияющих на поведение детей и не выполняющих прямых обязанностей по содержанию, воспитанию, обучению, защите прав и интересов несовершеннолетних [4, С. 55–63].

Проведенный в данном исследовании анализ статистических данных показал, что по состоянию на 1 января 2017 года на профилактическом учете в подразделениях по делам несовершеннолетних территориальных отделов МВД России на районном уровне Краснодарского края состояло 3479 (3596, –117, –3,3%) несовершеннолетних, из них: 321 – употребляющих алкогольную продукцию (280, +41, +14,6%); 734 – совершивших правонарушение, повлекшее применение меры административного наказания (615, +119, +19,3%); 1354 – совершивших общественно опасное деяние и не подлежащих уголовной ответственности в связи с не достигшим возраста, с которого наступает уголовная ответственность, или вследствие отставания в психическом развитии, не связанного с психическим расстройством (1341, +13, +1%); 366 – обвиняемых или подозреваемых в совершении преступлений, в отношении которых избраны меры пресечения, не связанные с заключением под стражу (328, +38, +11,6%); 179 – осужденных условно, к обязательным работам, исправительным работам или иным мерам наказания, не связанным с лишением свободы (117, +62, +52,9%) [2].

Привлечение к административной ответственности является одним из действенных методов в проведении мероприятий по ранней профилактике и выявлению девиантного поведения несовершеннолетних. За 12 месяцев 2016 года инспекторским составом ОПДН территориальных органов МВД России на районном уровне Краснодарского края выявлено 22016 административных правонарушений (22152, –136, –0,6%), в т. ч. 37 – за появление в состоянии опьянения и потребление (распитие) несовершеннолетними алкогольной или спиртосодержащей продукции: ст. 20.20 КоАП РФ – 3200 (3062, +138, +4,5%), ст. 20.21 КоАП РФ – 580 (712, –132, –18,5%), ст. 20.22 КоАП РФ – 698 (703, –5, –0,7%). Кроме того, на 2,3%, +158 (с 6885 до 7043) увеличилось число родителей, привлеченных к административной ответственности за невыполнение обязанностей по воспитанию детей. Необходимы новые решения в превенции и действенные меры противодействия безнадзорности и правонарушениям несовершеннолетних.

Правонарушения и антиобщественное поведение несовершеннолетних отличаются динамичностью и высокой степенью активности подростков, в первую очередь "трудных". Они чаще всего вовлекаются в уголовные преступные деяния. Основные проблемы лиц, не достигших восемнадцатилетнего возраста, усугубляются тем, что российское законодательство в настоящее время отличается несбалансированностью, отсутствием последовательности и не обеспечивает в должной мере надежную правовую защиту от жестокого обращения взрослых в семье, в воспитательных и образовательных учреждениях. Административно-правовые меры превенции безнадзорности детей, токсикомании, употребления алкоголя и наркотических средств и наркомании не всегда охватывают все сферы социума и нуждаются в расширении поля деятельности. Оптимизация правовых норм должна основываться на теоретических разработках, анализе состояния законодательных актов в современных условиях. Несвоевременное реагирование на административные правонарушения несовершеннолетних со стороны государственных и муниципальных органов и учреждений, на которые возложены обязанности осуществления мер по защите и восстановлению прав несовершеннолетних, в том числе оставшихся без попечения родителей, зачастую становится обычным делом. Превентивная деятельность в отношении правонарушителей, не достигших совершеннолетия, безусловно, строится на сочетании всего спектра регулирующих воздействий на истоки антиобщественного поведения, которые могут появиться в раннем возрасте правонарушителя, в начале становления личности.

Недоработкой в действующих нормативных правовых актах по вопросам превенции и противодействия административных правонарушений со стороны несовершенно-

нолетних является и то, что реализация прав и законных интересов лиц, не достигших возраста 18 лет, в большинстве случаев предусматривается посредством родителей либо законных представителей, хотя, как показывает практика, нередко родители безнадзорных несовершеннолетних и правонарушителей оказываются несостоятельными для защиты их прав и законных интересов.

Федеральный закон РФ от 24 июня 1999 г. № 120-ФЗ "Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних" устанавливает сложную систему профилактики безнадзорности и правонарушений лиц, не достигших восемнадцатилетнего возраста. Субъекты профилактической деятельности, различаясь по конкретным задачам, объему, формам деятельности, находятся в системной взаимосвязи, но деятельность их не должна отличаться полной тождественностью, и для достижения наиболее эффективной работы всей системы превентивная деятельность должна строиться на началах синхронизированного комплексного взаимодействия функционально специализированных субъектов, объединенных общей целью, итогом которого будет совокупный позитивный результат системы в целом, а не отдельных звеньев единой цепи. Единство целей различных субъектов предупреждения и пресечения административных и иных правонарушений лиц, не достигших восемнадцати лет, обычно рассматривается в качестве одной из объективных предпосылок взаимодействия, в котором заинтересованы стороны, поскольку не каждая из них располагает всеми необходимыми средствами для решения общих задач. Вектор координации усилий всех этих органов должен быть направлен в одну сторону, а исполнение ими обязанностей на должном уровне должно привести к улучшению положения несовершеннолетних в стране и уменьшению девиантного поведения среди них.

Наиважнейшее место в профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних занимает деятельность подразделений по делам несовершеннолетних органов внутренних дел. Предупреждение таких социальных явлений, как безнадзорность, административные и иные правонарушения несовершеннолетних, подразделениями органов внутренних дел возможно только при оперативном воздействии на негативные факторы, представляющие опасность для оптимизации социального, психологического и физиологического развития детей, и выявлении (с последующим устранением) условий, способствующих безнадзорности и беспризорности, совершению подростками общественно опасных деяний и правонарушений.

Практика превентивной деятельности показала, что основная часть работы в области предупреждения правонарушений несовершеннолетних не исчерпывается

деятельностью органов внутренних дел. Предупреждение, осуществляемое ими, также относится к числу задач органов, решение которых связано с реализацией ими своих функций. Решающим звеном всякой деятельности является ее организация. Предупреждение, осуществляемое органами внутренних дел, следует рассматривать в тесной связи с такой же деятельностью органов юстиции, прокуратуры и суда, а также общественных организаций.

Исходя из изложенного, представляется целесообразным внести изменение в законодательство РФ с целью его дальнейшего совершенствования, изложив Федеральный закон Российской Федерации № 120 от 24.06.1999 г. "Об основах системы профилактики безнадзорности правонарушений несовершеннолетних" в следующей редакции:

СТАТЬЯ 1.

Основные понятия:

- ◆ безнадзорный – несовершеннолетний, контроль за поведением которого отсутствует вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей по его воспитанию, направлению на обучение и (или) содержанию со стороны родителей или иных законных представителей либо должностных лиц;
- ◆ антиобщественные действия несовершеннолетнего – действия, выражающиеся в систематическом употреблении или распространении наркотических средств, психотропных и (или) одурманивающих веществ, алкогольной и спиртосодержащей продукции, занятии проституцией, бродяжничеством или попрошайничеством, а также иные действия, нарушающие права и законные интересы других лиц;
- ◆ семья, находящаяся в социально опасном положении, – семья, имеющая детей, находящихся в социально опасном положении, а также семья, где родители или иные законные представители несовершеннолетних не исполняют своих обязанностей по их воспитанию, направлению на обучение и (или) содержанию и (или) отрицательно влияют на их поведение либо жестоко обращаются с ними.

СТАТЬЯ 2.

Основные задачи и принципы деятельности по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних:

1. Основными задачами деятельности по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних являются: предупреждение безнадзорности, беспризорности, правонарушений и антиобщественных действий несовершеннолетних, выявление и устранение причин и условий, способствующих этому; обеспечение

защиты прав и законных интересов несовершеннолетних; социально-педагогическая реабилитация несовершеннолетних, находящихся в социально опасном положении; при отсутствии над ними неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей по их воспитанию, направлению на обучение и (или) содержанию со стороны родителей или иных законных представителей либо должностных лиц; выявление и пресечение случаев вовлечения несовершеннолетних в совершение преступлений и антиобщественных действий.

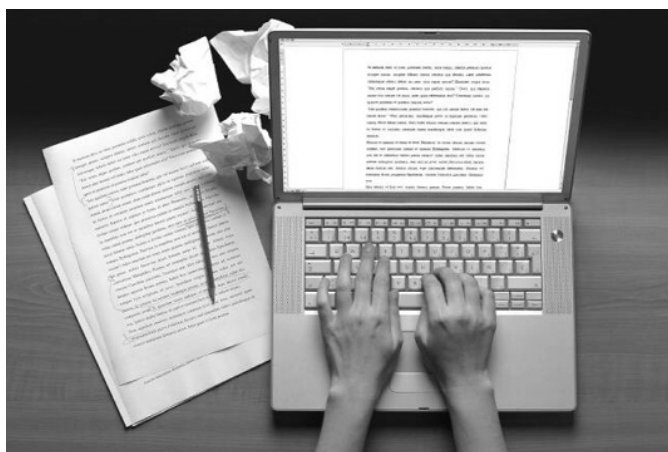
Новые предложения по оптимизации превенции административных правонарушений несовершеннолетних, новые поправки в законодательство РФ с целью его дальнейшего совершенствования, послужат эффективным инструментом для совершенствования научных и практических основ деятельности подразделений по делам несовершеннолетних органов внутренних дел, позволят качественно улучшить ситуацию в России в сегменте превенции административных правонарушений лиц, не достигших совершеннолетия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамчик Н.В. Большой англо-русский словарь. М., 1998.
2. Аналитические данные // Сведения ИЦ ГУ МВД России по Краснодарскому краю.
3. Бахрах Д.Н., Российский Б.В., Старилов Ю.Н. Административное право: учеб. 2015.
4. Беженцев А.А. Проблемы превенции административных и иных правонарушений несовершеннолетних лиц // Советник юриста. 2011. № 4.
5. Федеральный закон от 24 июня 1999 г. № 120-ФЗ "Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних" // СЗ РФ. 1999. № 26. Ст. 3177.

© А.Н. Руденко, (ms.rudenkoan@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,





НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Aleshin P. – *The applicant of the Moscow University of the MIA of Russia named after Vladimir Kikot*

e-mail : aleshinpi@mail.ru

Avanesova A. – *PhD in law, associate Professor of the North Caucasus Federal University*

e-mail : annavanesova@yandex.ru

Bekkalieva N. – *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Volga management Institute "Russian Academy of national economy and state service under the President of the Russian Federation"*

e-mail : bnk1978@rambler.ru

Botashev R. – *Karachay–Cherkess state University named after U. D. Aliyev, Karachaevsk*

e-mail : botashevruslan@mail.ru

Dorofeeva A. – *V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Republic of Crimea*

e-mail : andora.kfu@mail.ru

Doronina J. – *Candidate of pedagogical sciences, assistant professor, Non-governmental autonomous non-profit organization of higher education "Institute of World Civilizations" Moscow, Russia*

e-mail : doronina.duu@yandex.ru

Doronina M. – *SFFEI of HPT "Moscow Pedagogical State University"*

e-mail : doronina.duu@yandex.ru

Drannikova E. – *Phd, associate Professor, Stavropol Branch Russian Technological University*

e-mail : helen_7982@mail.ru

Drygina I. – *The Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk*

e-mail : innadrygina@mail.ru

Elizarova N. – *Assistant Professor, Moscow Polytechnic University, Russia*

e-mail : ens5@bk.ru

Fatkullin E. – *All-Russian Scientific Research Institute of Labor of the Ministry of Labor and Social Protection, Moscow*

e-mail : Elmir29@rambler.ru

Filipushko I. – *Postgraduate, Novosibirsk state university of economics and management, Novosibirsk*

e-mail : xpund@yandex.ru

Frolova O. – *Graduate student, Far Eastern State Transport University, Khabarovsk*

e-mail : OlgaFrolova.1992@mail.ru

Gil'manova G. – *Post-graduate student, FSEU VB Bashkir State University, Ufa*

e-mail : gulnazik_gal@mail.ru

Govorova A. – *Post-graduate student, Moscow State University, M.V. Lomonosov*

e-mail : angelinagovorova@yandex.ru

Guanxu Wen – *Post-graduate student, Moscow State Pedagogical University*

e-mail : venguanxu@mail.ru

Gurkov R. – *Postgraduate Student of the Russian Academy of Trade of the Ministry of Economic Development of the RF*

e-mail : RAGurkov@mail.ru

Gorskina L. – *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, FGBOU "Omsk State Technical University"*

e-mail : luda_6868@mail.ru

Ignatiev A. – *Research officer, captain of the internal service, Research Institute of the FPS of Russia*

e-mail : Ignatiev_lekha@mail.ru

Ignatyeva O. – *PhD of Juridical Sciences, Associate Professor, Moscow Polytechnic University*

e-mail : oignatyeva@mail.ru

Kabardokova L. – *Senior lecturer, Stavropol Branch Russian Technological University*

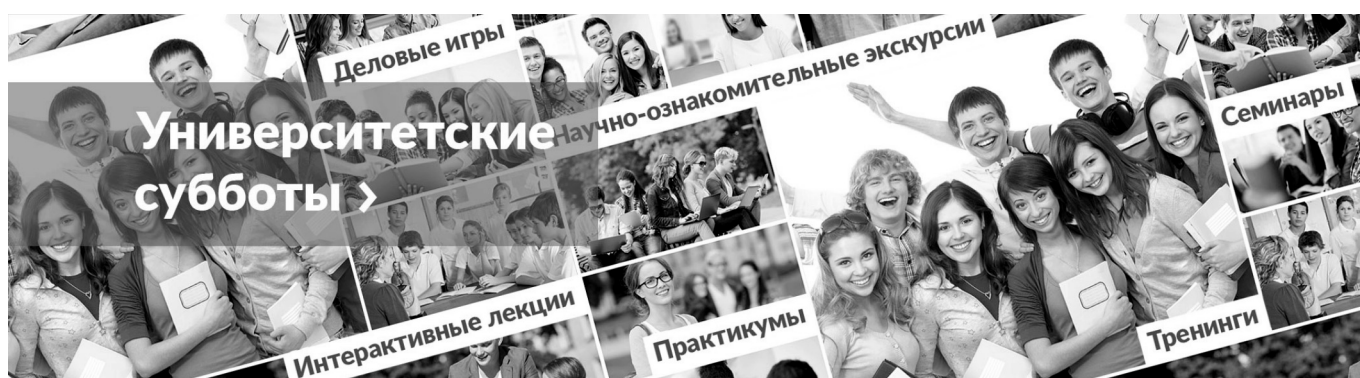
e-mail : lubava153@mail.ru

Kablukov I. – *Postgraduate student, Bashkir State University*

e-mail : kablukov_iv@mail.ru

Kireev V. – *National Research Nuclear University MEPhI, Moscow Engineering Physics Institute*

e-mail : vskireev@mephi.ru



Krasil'nikova L. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Perm State Agro-Technological University

e-mail : pfiel@list.ru

Kudryashov O. – Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, Colonel of internal service, Research Institute of the FPS of Russia

e-mail : lgnatev_lekha@mail.ru

Kumar A. – National Research Nuclear University MEPhI, Moscow Engineering Physics Institute

e-mail : ajimail0@mail.ru

Kurina T. – Russian Academy of national economy and public administration under the President of the Russian Federation (Ranepa), Moscow

e-mail : tk19@rambler.ru

Likhachev M. – D.E.c., Professor, Moscow State Pedagogical University

e-mail : olegmix71@mail.ru

Loginov E. – Doctor of Law, Professor, MGIMO

e-mail : ons-58@mail.ru

Loktionova M. – Senior lecturer, Stavropol Branch Russian Technological University

e-mail : stav2682@mail.ru

Lunev V. – The Siberian Federal University, Krasnoyarsk

e-mail : vladimirl1@yandex.ru

Luneva T. – The Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk

e-mail : lunyowat.a.sibgtu@yandex.ru

Lyubanenko A. – Ph.D., Associate Professor, FGAOU VO "Tyumen State University"

e-mail : lyubanenko@gmail.com

Ma Tian – Postgraduate, Institute of Finance of The Central University of Finance and Economics, The People's Republic of China, Beijing

e-mail : mark8938@163.com

Manuylenko V. – Doctor of Economics, Professor, North Caucasus Federal University, Stavropol Branch Russian Technological University

e-mail : vika-mv@mail.ru

Matyunina M. – V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Republic of Crimea

e-mail : matjunina@ukr.net

Mylarschikova O. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Surgut State University, Surgut

e-mail : olya-sever@list.ru

Nayanov E. – Senior Lecturer of the Moscow Polytechnic University, Russia

e-mail : nayanow@gmail.com

Plakhina A. – Postgraduate, Kemerovo State University; General Director of the Limited Liability Company "Legal Defense Center"

e-mail : nastena753@mail.ru

Poltarykhin A. – D.E.c., professor, Russian Economic University. G.V. Plekhanova

e-mail : ahpasha@icloud.com

Pozdnyakova E. – Ph.D., South-Western State University, Kursk

e-mail : elena.pozdnakova@mail.ru

Propp O. – Art. Teacher, Federal State Educational Establishment "Omsk State Technical University"

e-mail : ovpropp@mail.ru

Rogov A. – Applicant, National Institute of Business, Moscow

e-mail : hmelevs@yandex.ru

Rudenko A. – Krasnodar University of the Russian Interior Ministry

e-mail : ms.rudenkoan@mail.ru

Sadovnikov O. – Candidate of legal Sciences, associate Professor, MGIMO

e-mail : ons-58@mail.ru



Shcherbakov P. – PhD student, NCHU VO "Moscow Financial-Industrial University" Synergy", Moscow
e-mail : ahpasha@icloud.com

Shirinkina E. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Surgut State University, Surgut
e-mail : shirinkina86@yandex.ru

Shirokova V. – PhD, Associate Professor, Far Eastern State Transport University, Khabarovsk
e-mail : appa1953@yandex.ru

Solomennikov A. – Cand. Econ. Sci., "Tavros" Bashkir Meat Company of Ufa
e-mail : ae.solomennikov@yandex.ru

Strutinskaya T. – PhD in law, associate Professor of the North Caucasus Federal University
e-mail : annavanesova@yandex.ru

Zatsepin A. – PhD in law, associate professor, Ural Institute of additional professional education "All Russian state university of justice (RPA of the ministry of justice of the Russian Federation); Associate Professor of Ural state law academy, Head of Russian criminological association
e-mail : tp0507@ya.ru

Zhang Xuejun – Candidate of Economics science, Research Fellow, China Research Institute for the Development of Electronic Information Industry, The People's Republic of China, Beijing
e-mail : alexrucom@mail.ru

Zhitlukhina O. – Candidate of Economic Sciences, Professor, Far Eastern Federal University, Vladivostok
e-mail : olga-antares@yandex.ru

НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

www.asergroup.ru
АСЭР
ГРУПП

**КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ:
правовые вопросы**

Отель "Арагат Парк Хаят Москва"

27 сентября 2018, Москва

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

РЕКЛАМА



XXIX Международный конгресс по обогащению полезных ископаемых IMPC–EXPO2018.

Основные темы

- Технологическая минералогия.
- Измельчение и классификация.
- Физические методы обогащения – гравитационное обогащение, магнитная и электрическая сепарация.
- Химия поверхности. Фундаментальные основы флотации. Флотационные реагенты. Технология флотации.
- Переработка тонкодисперсных продуктов и шламов.
- Гидрометаллургия и технологии бактериального выщелачивания.
- Экологические проблемы и утилизация минеральных отходов.
- Моделирование технологических процессов.
- Окомкование, агломерация и спекание.
- Обезвоживание.
- Средства инструментального контроля и передовые модели интеллектуального управления.



РЕКЛАМА

Москва 15 – 21 сентября 2018. Центр Международной Торговли

Международная выставка IMPC–EXPO2018 добыча и переработка минерального сырья.

Эффективные технологии – ключ к успешному обогащению полезных ископаемых



Москва 16 – 18 сентября 2018. ЦВК «Экспоцентр», павильон 7, зал №1

Тематические направления выставки:

- Предприятия горнодобывающей и металлургической промышленности.
- Предприятия нефтяной и газовой отрасли и золотодобывающие компании.
- Производители и поставщики машин и оборудования для горной промышленности, шахт, горно-обогатительных комбинатов.
- Технологии, оборудование и приборы для обработки и обогащения полезных ископаемых.
- Геология и геофизика: оборудование, научные исследования, информационные системы.
- Научно-производственные центры, исследовательские и проектные институты.
- Экология. Охрана окружающей среды, экологический мониторинг полезных ископаемых.

Организаторы:



Спонсоры:



Официальный конгресс-организатор Международное Агентство Конгрессного Обслуживания МАКО

МАКО

<http://www.makongress.ru> / +7 499 705 79 25 / info@makongress.ru

Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно-практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно-практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускаются.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф-редактору научно-практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" (e-mail: redaktor@nauteh.ru).