



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 12 2016 (декабрь)

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
В.И. Дорофеев – д.э.н., проф. г.н.с., НИЦ "Московский психолого–социологический университет"
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
Б.Л. Межиров – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
М.В. Мельничук – д.э.н. к.п.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ
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. Рылская – д.ю.н, доцент Российской таможенной акад.
А.А. Сумин – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России

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/nauteh

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

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

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

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

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

Подписной индекс издания
 в каталоге агентства «Гресса 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 29.12.2016 г.

Формат 84x108 1/16

Печать цифровая

Заказ № 0000

Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ
ХОЗЯЙСТВОМ

И.А. Беляев, О.Ю. Шулепова, В.И. Шулепов – Управление развитием технологических инноваций организации
I. Belyaev, O. Shulepova, V. Shulepov – Management development of technological innovation organizations3

Е.Н. Ворончихина – Обрабатывающая промышленность как приоритет инновационного развития региональной экономики
E. Voronchikhina – Manufacturing industry as the priority of regional economy innovative development9

Д.А. Гайнанов, А.Г. Атаева, А.Г. Уляева – Трансформация пространственно-экономической системы региона в условиях усиления агломерационных процессов
D. Gaynanov, A. Ataeva, A. Ulyayeva – Transformation of spatial economic system of the region conditions of agglomeration processes intensification14

Д.В. Дубров – Применение теории вероятности в длительном прогнозировании государственных органов власти
D. Dubrov – Application of the theory of probability in the long-term forecasting of the state authorities20

А.Н. Мельник, О.Н. Мустафина – Влияние энергетического фактора на функционирование отечественной экономики
A. Melnik, O. Mustafina – The impact of energy factor on the domestic economy operation25

А.Н. Норкина, Е.Р. Мысева, А.Д. Мрых – Стратегия развития территорий опережающего развития как регулирующий фактор миграционной политики на территориях Дальнего Востока
A. Norkina, E. Myseva, A. Malyh – Development strategy of priority development territories as a migrational policies regulatory factor in the Far East30

Д.В. Редин, Е.А. Балашов – Возможности повышения эффективности управления инфраструктурой коллективного инвестирования в высокотехнологичные проекты
D. Redin, E. Balashov – The possibility of increasing the efficiency of infrastructure management collective investment in high-tech projects38

Д.М. Чернятин – Эффективность управления непрофильными активами промышленных предприятий
D. Chernyatin – Effective management of non-core assets of industrial enterprises43

А.П. Ястребов, А.С. Сергеев – Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий, специализирующихся на инновационной деятельности
A. Yastrebov, A. Sergeev – Estimation procedure of investment prospects of businesses specializing in innovative activities49

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Н.Г. Глазкова, Е.Ю. Хоружая – Финансирование инноваций и нанотехнологий в России на современном этапе развития отечественной экономики
N. Glazkova, E. Khoruzhaya – Financing innovation and nano-technology in Russia at the present of development of national economy55

Е.Г. Самохина – Высоочастотная торговля как инновационная технология биржевой торговли на рынке ценных бумаг
E. Samokhina – High frequency trading as an innovative technology of stock exchange trading on the securities market66

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Е.М. Аксенова – Влияние транснациональных корпораций на экологическую ситуацию во Вьетнаме
E. Aksenova – The impact of Multinational corporations on the environmental situation in Vietnam69

ПРАВО

Ф.Ю. Бирюков, С.А. Воронин – Судебные критерии назначения экспертов из негосударственных судебно-экспертных организаций
Ph. Biryukov, S. Voronin – Judicial criteria for the appointment of experts from non-state forensic organizations74

В.Н. Гузенко, И.А. Усенков – Проблемы возмещения вреда, причиненного окружающей среде (на примере Волгоградской области)
V. Guzenko, I. Usenkov – Problems of compensation of harm caused to the environment (on example of Volgograd region) ...77

А.А. Кожевникова – Доказывание как способ установления фактических обстоятельств дела в арбитражном процессе, его субъекты и сущность
A. Kozhevnikova – Proof as a way of establishing the facts of the case in the arbitration process, its constituent entities and the entity80

С.Д. Маскаев – История развития трудового законодательства Новой Зеландии
S. Maskaev – History of the labour legislation New Zealand83

Н.М. Михайленко – Соотношение принципов свободы договора и добросовестного осуществления субъективных гражданских прав
N. Mikhailenko – The correlation of the principles of freedom of contract and faithful implementation of subjective civil rights ...87

А.С. Михайлова – Принцип свободы завещания как основополагающий принцип наследственного права
A. Mikhailova – The principle of freedom of the will as a fundamental principle of inheritance law92

Ю.В. Применко – Отдельные аспекты гражданско-правового регулирования вопросов установления опеки над совершеннолетними недееспособными гражданами
J. Primenko – Some aspects of civil law regulation issues of establishment of guardianship over full age incapacitated citizens ...96

Н.Н. Свиридов – Генезис и эволюция конституционно-правового регулирования местного самоуправления в современной России
N. Sviridov – The Genesis and evolution of constitutional-legal regulation of local self-government in modern Russia101

ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors108
Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале110

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ

MANAGEMENT DEVELOPMENT OF TECHNOLOGICAL INNOVATION ORGANIZATIONS

*I. Belyaev
O. Shulepova
V. Shulepov*

Annotation

The article studied the management of innovative development of the enterprise as one of the most important components of economic development organizations. The main phase of technological innovation cycles. It presents an analysis of the costs of innovation development in the context of federal districts and subjects of the Russian Federation. The basic laws directed at technological innovation funds by federal districts and subjects of the Russian Federation.

Keywords: innovations, innovative development, technological innovation, technological cycle costs.

Беляев Илья Андреевич

Магистрант, ФГБОУ ВО

*Поволжский государственный
технологический университет*

Шулепова Ольга Юрьевна

Магистрант, ФГБОУ ВО

*Поволжский государственный
технологический университет*

Шулепов Владимир Иванович

К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО

*Поволжский государственный
технологический университет*

Аннотация

В статье исследовано управление инновационным развитием предприятия, как одним из важнейших составных частей экономического развития организаций. Рассмотрены основные фазы циклов технологических инноваций. Представлены анализ затрат на инновационное развитие в разрезе федеральных округов и субъектов РФ. Выявлены основные закономерности направляемых на технологические инновации финансовых средств в разрезе федеральных округов и субъектов РФ.

Ключевые слова:

Инновации, инновационное развитие, технологические инновации, технологический цикл, затраты.

Введение

Современное экономическое развитие может быть представлено как непрерывный процесс распространения нового знания. Новое знание проявлено во введении инновационных технологий и событий в социальной сфере и в производственном процессе. Статус и непрерывное развитие технологической основы производства и институциональной структуры страны определяют направление социально-экономического развития и возможный потенциал постиндустриализации [5].

В этом отношении, понятия, такие как инновации, развитие инновационной экономики, зависимость инновационной восприимчивости народного хозяйства, взаимосвязь технологических и социальных инноваций в последние годы становится все более и более важной.

Экономическая система – не всегда "технологические инновации". Для того, чтобы сделать этот вид инноваций, есть определенные периоды в развитии экономической

системы. В эти периоды инновации дают самую большую добавленную стоимость после установленного периода времени.

Российский экономист Н. Кондратьев обнаружил и исследовал длинные циклы экономического стечения обстоятельств, продолжительность которых является около 50-ти лет. Эти циклы, и определяют периоды в которых экономическая система, более восприимчивая к инновациям [1].

Кондратьев всесторонне доказал различные стадии увеличения и уменьшения данных циклов с потоками технических изобретений и их применение на практике. В современном смысле потока технических изобретений технологические инновации. Научные работы Н. Кондратьева получили признание в Западных странах и подверглись обширному развитию и применению после Великой Депрессии в Соединенных Штатах (1929–1933). Экономическая теория длинных циклов была названа "Большие циклы Кондратьева". Экономист 20-го столетия Шумпе-

тер на основе работ Кондратиева длинных циклов создал современную инновационную теорию длинных волн, включив его в инновационную теорию экономического развития. Эта теория была основанием для разработки эволюционной теории [3,4]. Шумпетер утверждал, что инновации – отправная точка для развития длинных циклов деятельности. Когда начнется процесс инноваций в экономике, произойдет распад частей экономической системы и разрушит ее баланс. Из-за этого с рынка уйдут устаревшие технологии. Поэтому произойдет появление новых динамических секторов. Результат – рост и развитие экономики и социальной сферы. Таким образом, инновации являются основным компонентом экономического развития и определяют его эффективность и рост производительности.

Известно, что использование высокотехнологичных продуктов, современных информационных технологий, развития и инноваций во всех сферах экономической деятельности – основные факторы, определяющие конкурентоспособность народных хозяйств и фирм [6].

Целью исследования является проведение исследования развития технологических инноваций организации.

В экономике выделяют следующие типы инноваций: технологический (технический), экономический, социальный и управленческий. Дальнейшее рассмотрение будет направлено на технологических инновациях.

Технологические инновации представляют конечный результат инновационной деятельности, который воплощен в форме новых или значительно улучшенных продуктов или услуг, введенных на рынок, новые или улучшенные процессы или способы производства (передача) услуг, используемых на практике. Инновации считают осуществленными, если они введены на рынке или в производственном процессе.

По словам О. Т. Лебедева, технологические инновации отличаются в различных отраслях промышленности – некоторые статичны, некоторые динамичные; некоторые основные, другие относятся к имитации, и эволюционные. Технологические инновации обширны по своей природе, они в состоянии проникнуть в новые отрасли промышленности и гарантировать их динамичное развитие [2].

Сосредоточивание на новых технологиях, продуктах и услугах является основным элементом успешного производства. Технология стоит между научным исследованием и производством товаров.

Цикл технологических инноваций состоит из множества фаз, каждая из которых в свою очередь состоит из разных товаров [7].

Фаза идеи начинается с появления идеи, которая проходит некоторую проверку; находится технология, продукт или услуга, который может появиться в результате внедрения идеи. В этой фазе постепенно умирает идея.

Вторая фаза – фаза научно-технического исследования, на которой происходят технические идеи (проект осуществлен, выбираем или развиваем технологические процессы, технические требования, список материалов и комплектующих), и создается технический прототип. Развитие идеи на данном этапе завершается созданием технического прототипа. В процессе разработки идея начинает терять рыночную цену, хотя на стадии начальной идеи, преимущества казались очевидными. В быстро изменяющихся технологиях, на рынке, может быстро появиться конкурирующий продукт, часто находящийся в подразделениях той же самой компании.

Третья фаза – создание самого продукта. В этой фазе изготавливается пробная партия продукта и оценки его потенциальными покупателями. Продукт будет продемонстрирован и доведен до необходимых требований эргономики и эстетики, приняв во внимание все комментарии клиентов. В этой фазе начальная идея, питаемая, улучшениями потребительских свойств продукта или сменной технологии.

Четвертая фаза – массовое производство. В данной фазе происходит одобрение типового продукта, первая серия продукта выпускается для продажи. В то же время идет работа по доведению технологии и усовершенствование параметров модели продукта. На данном этапе начинается возвращение расходовемых средств.

Пятая фаза – распределение продукта. Продукт отправляется на рынок, принимает участие в борьбе и добивается успеха. Запуск новых продуктов на рынок требует инвестиций в производство и маркетинг. Далее под воздействием усиленной конкуренции и появлением новых конкурентоспособных продуктов появляется спад и сокращение производства этого продукта. На данном этапе начинается возврат потраченных средств в форме чистой прибыли.

Соединения между фазами не явно определены, и в различных условиях могут выглядеть совершенно по-другому. В основном компании проводят технические исследования и анализ рынка весь жизненный цикл продукта, изменяют его, надеясь выйти на новые рынки. Правильное ведение политики модификации продукта может привести к тому, что измененный продукт начнет приносить финансы в то время, как старый продукт достигнет снижения.

Технологические инновации – основание для осуществления жизненных стратегий будущего техническо-

го прогресса, они повышают производительность экономики с динамичной скоростью. Экономическая прибыль зависит от того, как быстро признается и используется потенциал технологий. Для этого научно-технические результаты должны быть развиты и быстро переданы для использования, бизнесом нужно управлять, и правительственное регулирование должно быть нацелено на своевременное и эффективное использование технологических инноваций.

Рассмотрим затраты на технологические инновации организаций которые представлены на рис. 1. Из рисунка видно, что наибольшие затраты на технологический инновации имеет центральный федеральный округ. Это объясняется тем, что именно в центральном федеральном округе находятся большее количество кластеров и технопарков, а так же один из самых больших центр инновационного развития в России Сколково.

Затраты на технологические инновации организаций по видам инновационной деятельности в целом по Российской Федерации представлено в табл. 1.

В начале исследуемого периода в структуре затрат по видам инновационной деятельности наблюдаются серьезные диспропорции: более половины средств (54,04%), направляемых на инновации, расходуется на покупку машин и оборудования, связанных с технологическими ин-

новациями. Показатель имеет регрессионную динамику и за последние 6 лет в структуре общих издержек на технологические инновации снизился до 33%. Это объясняется ускорением реализации инновационных проектов и сокращением сроков их окупаемости, а также пересмотром путей экономического развития в сторону собственных исследований и разработок.

Если в начале исследуемого периода научные исследования и разработки занимают в структуре инновационных затрат второе место и по своим объемам заметно отставали от расходов на приобретение оборудования, то в к 2015 год стали занимать первое место в структуре. В 2010 г. их удельный вес в общем объеме инвестиций в технологические инновации составил 20,79%, а у же к 2015 достиг уровня 44,43%.

В последнее время Российские компании также стали использовать опыт компаний ведущих европейских стран, которые в своей деятельности делают упор на более современную и прогрессивную научно исследовательскую и технологическую базу. Они гораздо значительно сильнее направляют ориентиры своего развития на повышение уровня конкурентоспособности используемых инноваций, направляя значительные объемы финансовых средств и временных ресурсов в научно-технические разработки, большую часть которых выполняют собственными силами.

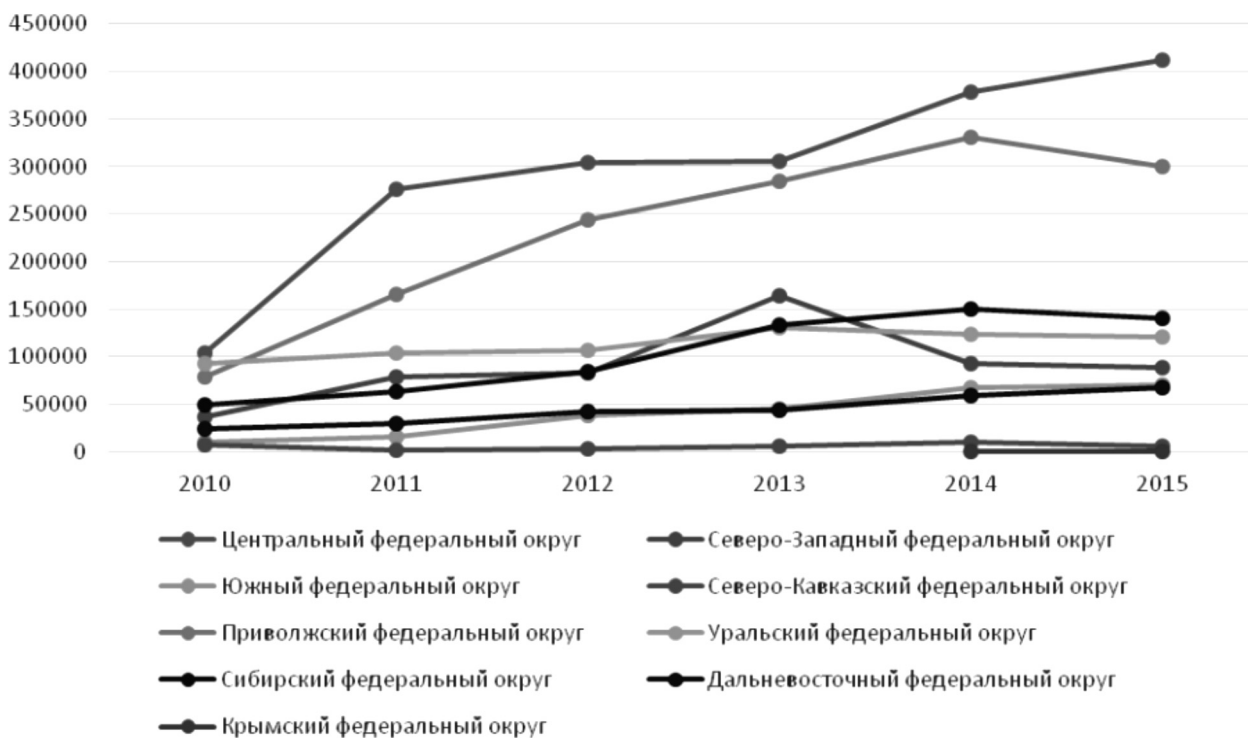


Рисунок 1. Затраты на технологические инновации организаций за 2015 год, по субъектам РФ.

Таблица 1.

Затраты на технологические инновации организаций по видам инновационной деятельности в Российской Федерации (тыс. руб.).

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Затраты на технологические инновации	400 803 844,70	733 815 967,60	904 560 846,10	1 112 429 217,50	1 211 897 098,10	1 203 638 084,30
из них по видам инновационной деятельности						
Исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов	83 318 587,00	172 862 942,20	324 654 645,60	410 783 170,80	527 478 762,30	534 812 282,50
Производственное проектирование, дизайн и другие разработки (не связанные с научными исследованиями и разработками) новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов	27 500 683,00	31 661 695,30	36 335 512,40	48 587 622,90	72 498 737,90	21 486 964,40
Приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	216 611 750,70	328 662 590,80	380 678 585,60	493 501 175,60	415 877 096,30	397 235 810,80
Приобретение новых технологий	5 779 111,60	7 873 699,80	14 815 133,50	8 477 228,40	19 699 506,40	14 275 203,80
из них права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей	1 967 440,60	1 528 429,00	1 892 822,70	3 575 027,90	7 010 041,90	8 022 347,70
Приобретение программных средств	9 931 553,00	8 140 629,90	14 213 082,70	16 670 080,80	12 781 335,10	18 419 209,10
Другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи)	27 542 451,10	138 562 076,00	52 163 839,90	63 990 395,70	87 502 603,70	106 336 004,80
Обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями	912 588,30	2 164 770,60	4 520 861,90	2 216 391,50	1 491 073,00	1 821 259,50
Маркетинговые исследования	2 075 328,60	1 658 349,30	2 824 649,10	2 108 062,60	1 209 680,60	2 376 152,20
Прочие затраты на технологические инновации	27 131 791,40	42 229 213,70	74 354 535,40	66 095 089,20	73 358 302,80	106 875 197,20

Считается нормой, что в большинстве стран Западной Европы большая часть расходов направляется на исследование и разработки, превосходя соответствующие показатели финансовых средств, направляемых на приобретение машин и оборудования в два – три раза (Германия, Бельгия, Люксембург, Австрия), а в некоторых странах более. Так, например данное соотношение в Норвегии составило девять к одному, в Швеции, Франции, Финляндии – четыре к одному соответственно. В свою очередь для стран Восточной Европы характерна другая пропорция направления инвестиций в сторону основного капитала по сравнению с исследованиями и разработками,

ми, что особенно заметно в Латвии (в 15 раз) и Болгарии (в 13 раз).

При всем разнообразии возможных форм и механизмов финансирования инновационной деятельности основным источником являются собственные средства компаний. Совокупная поддержка государственных бюджетов различных уровней обеспечивает лишь порядка 5% общих вложений в инновации, в том числе из федерального бюджета – 4,7%, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов – 0,2%. Показатель удельного веса иностранных инвестиций в общих затратах на технологичес-

кие инновации предприятий промышленного производства также составляет минимальную величину.

Рассмотрим более подробно структуру затрат на технологические инновации Приволжского федерального округа, данные представлены в **табл. 2**.

За исследуемый период динамика и структура затрат на технологические инновации регионов, входящих в состав Приволжского федерального округа не коррелирует с данными в целом по России. Здесь на протяжении всего временного интервала наибольшая доля принадлежит

приобретению машин и оборудования увеличившись в натуральных показателях в 3,2 раза, но структуре общих затрат сохранив долю на уровне 41,35% в 2015. Второе место принадлежит исследованию и разработкам новых товаров и услуг. В денежном выражении они увеличились в 7,9 раза, достигнув в 2015 году 31,88% в общей структуре затрат на технологические инновации.

Если рассматривать объемы инвестиций в разрезе республик и областей, то лидирующее позиции принадлежат Самарской и Нижегородской области, а также Республике Татарстан.

Таблица 2.

Затраты на технологические инновации организаций в ПФО.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Затраты на технологические инновации	79 303 294,30	165 199 935,80	244 103 659,30	284 845 855,30	331 308 168,30	300 124 474,80
из них по видам инновационной деятельности						
Исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов	12 039 571,40	38 007 027,30	90 694 256,20	87 331 469,00	115 189 248,70	95 680 706,60
Производственное проектирование, дизайн и другие разработки (не связанные с научными исследованиями и разработками) новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов	10 210 082,60	10 318 289,30	13 324 416,10	16 232 060,40	37 505 753,10	6 376 252,80
Приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	38 322 204,70	80 995 736,30	102 840 113,10	137 951 593,30	107 263 501,70	124 116 447,20
Приобретение новых технологий	3 112 270,60	2 031 518,00	9 777 329,40	3 124 332,60	11 357 581,50	1 958 412,00
из них права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей	1 172 146,40	710 965,50	1 256 419,70	1 835 323,20	2 514 362,20	609 239,70
Приобретение программных средств	1 118 063,70	1 707 862,20	1 761 315,70	2 875 864,00	3 924 919,80	3 600 693,20
Другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи)	8 121 447,00	12 027 998,90	12 987 384,40	12 616 650,80	30 025 878,00	47 327 934,10
Обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями	168 159,40	296 031,30	646 865,90	522 469,00	464 392,70	984 724,50
Маркетинговые исследования	752 826,90	107 291,20	289 596,30	205 046,70	87 497,30	1 425 175,30
Прочие затраты на технологические инновации	5 458 668,00	19 708 181,30	11 782 382,20	23 986 369,50	25 489 395,50	18 654 129,10

Заключение

Инновационное развитие научно-технической сферы способствует высокому показателю экономического роста, который в свою очередь улучшает конкурентоспособность национального рынка на международной арене. Главный элемент обеспечения стабильного экономического роста, является целеустремленная государственная инновационная политика.

Роль государства в этом случае должна стимулировать инновационные процессы во всех сферах экономики. Темп и масштаб улучшения инновационной сферы страны и российской науки в целом должны гарантировать подобие между потенциалом Российской Федерации и уровнем мирового научно-технического прогресса, так как в долгосрочной перспективе без инноваций, ближайший экономический рост в интенсивном способе развития, просто невозможен.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. – М.: "Экономика", 2002. – 767 С.
2. Лебедев О.Т. Экономика отраслевых рынков. Учебное пособие. Изд-во Политехнического университета, 2009.–340 с.
3. Маевский В.И. Введение в эволюционную макроэкономику. – М.: "Япония сегодня", 1997. – 106 с.
4. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: "Дело", 2002. – 536с.
5. Скоробогатов А.С. Перспективы постиндустриального общества в России в свете иерархичности национальных и региональных экономик // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т.6, №2. 22–34 С.
6. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.
7. Технологические инновации. [Электронный ресурс] – режим доступа: www.alexdeath.kiev.ua.
8. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#
9. Царев В. Е., Вершина Д. А. Переход к инновационной экономике: инновационная деятельность предприятий и инновационный менеджмент // Молодой ученый. – 2015. – №23. – С. 673–676.

© И.А. Беляев, О.Ю. Шулепова, В.И. Шулепов, (shulepowi@volgatech.net), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики».



ОБРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КАК ПРИОРИТЕТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

MANUFACTURING INDUSTRY AS THE PRIORITY OF REGIONAL ECONOMY INNOVATIVE DEVELOPMENT

E. Voronchikhina

Annotation

The article reviews the place and role of manufacturing in the Perm region economy. Based on the data obtained from official statistics as of from 2005 to 2015 the features and problems of regional innovative development comes to light. It's proved the priority of regional innovative manufacturing. Author concludes about the necessity of package of measures implementation aimed at innovation activity mainstreaming in the Perm region manufacturing.

Keywords: regional economy, innovation activity, manufacturing industry, high-tech and knowledge-intensive sectors, technological innovations.

Ворончихина Екатерина Николаевна
ФГБОУ ВО "Пермский
государственный национальный
исследовательский университет"

Аннотация

В статье анализируется место и роль обрабатывающих производств в экономике Пермского края. На основе официальных статистических данных за период с 2005 по 2015 гг. выявляются особенности и проблемы инновационного развития региона. На основе проведенного анализа обосновывается выбор в качестве приоритета инновационного развития Пермского края обрабатывающей промышленности. Также доказывается необходимость реализации комплекса мер, направленных на активизацию инновационной деятельности в обрабатывающей промышленности Пермского края.

Ключевые слова:

Региональная экономика, инновационная деятельность, обрабатывающая промышленность, высокотехнологичные и наукоемкие отрасли, технологические инновации.

Одним из стратегических векторов развития экономики России является реиндустриализация, реализация которой невозможна без восстановления и опережающего развития высоких технологий, оборонно-промышленного комплекса, обрабатывающей промышленности и, в частности, инвестиционного машиностроения, которое потянет за собой производство станков, подшипников, электротехнических изделий и т. д. (Новая экономическая политика: политика экономического роста: доклад / Ивантер В. В. [и др.]. М.: ИНП РАН, 2013).

Данная мысль отражена в "Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года". В этом документе обрабатывающая промышленность обозначена как "один из высокотехнологичных секторов экономики, в которых Россия обладает серьезными конкурентными преимуществами или претендует на их создание в среднесрочной перспективе" (О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года. Доступ из справочно-правовой системы "Консультант-Плюс").

Однако в процессе рыночных трансформаций продукция отечественных обрабатывающих предприятий стала значительно уступать в конкурентной борьбе на

международных рынках. Наблюдается устойчивая тенденция роста импорта и снижение экспорта продукции предприятий обрабатывающего комплекса (например, спрос отечественной промышленности на машины и оборудование более чем на 50% удовлетворяется за счет импорта, что создает угрозу попадания промышленных предприятий в технологическую зависимость от зарубежных производителей).

Низкая конкурентоспособность продукции, производимой отечественным обрабатывающим комплексом, обусловлена недостаточным уровнем развития инновационной деятельности. Наблюдается слабый интерес предприятий этого сектора к инновационным разработкам. Удельный вес инновационной продукции, производимой обрабатывающими предприятиями, в среднем по России за последние 10 лет не превышал 12%, а уровень инновационной активности – 14% (Маковеев В. Н. Управление инновационной деятельностью в обрабатывающей промышленности: региональный аспект: монография. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2015. С. 4).

В этой связи особый интерес представляет изучение проблем, связанных с инновационной деятельностью в обрабатывающей промышленности региона на примере Пермского края.

Гипотеза статьи состоит в том, что трансформация структуры промышленности региона должна базироваться, прежде всего, на инновационно-инвестиционном развитии обрабатывающей промышленности.

С целью проверки данной гипотезы проведем изучение инновационно-инвестиционного развития обрабатывающей промышленности Пермского края.

Современная обрабатывающая промышленность Пермского края – крупный многоотраслевой комплекс, в который входят более 6 тысяч предприятий (Федеральная служба государственной статистики по Пермскому краю. URL: <http://permstat.gks.ru/>), выпускающих разнообразную продукцию в широком спектре видов производственной деятельности. Обрабатывающая промышленность вносит большой вклад в экономическое развитие Пермского края. Это важнейшая составляющая региональной промышленности, на которую приходится около трети валового регионального продукта (далее – ВРП).

По данным единой межведомственной информационно-статистической системы (далее – ЕМИСС) (Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <https://www.fedstat.ru/>), за анализируемый десятилетний период (2005 – 2014 гг.) добавленная стоимость, произведенная региональной обрабатывающей промышленностью, устойчиво возрастала, а в 2014 году составила 297 132 млн. руб. в основных ценах, или 30,7% ВРП.

Наиболее высокая доля валовой добавленной стоимости обрабатывающей промышленности – 34,8% – отмечена в 2008 г. Однако начиная с данного периода удельный вес валовой добавленной стоимости, произведенной в обрабатывающей промышленности, в ВРП постепенно сокращается. Как показывают исследования, к сокращению доли обрабатывающей промышленности

приводят процессы аутсорсинга, при котором зачастую на аутсорсинг передаются услуги, напрямую связанные с обеспечением производства. Вследствие этого формально увеличивается добавленная стоимость в секторе услуг, хотя цепочки ее создания остаются замкнутыми на промышленность.

Характерной особенностью динамики роста промышленного производства является его тесная связь с динамикой роста обрабатывающих производств, т.е. эти производства во многом определили уровень промышленного роста экономики Пермского края (рис. 1).

Пермский край демонстрирует высокую волатильность промышленного производства в сравнении с Приволжским федеральным округом и страной в целом.

Большая неустойчивость характерна и для обрабатывающего сектора промышленности Пермского края. Согласно представленным данным (Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <https://www.fedstat.ru/>), в 2009 году падение промышленного производства в Пермском крае достигло 14,5%, а обрабатывающих производств – 20,5% по отношению к 2008 г., что стало самым глубоким спадом производства за последнее десятилетие. При этом наблюдается некоторая тенденция к уменьшению волатильности промышленного производства во времени.

Приближение рядов индексов промышленного производства и обрабатывающих производств объясняется значительным удельным весом обрабатывающего сектора в промышленности. Несмотря на то, что на графике эти две кривые зачастую неразличимы, можно заметить, что темпы роста обрабатывающих производств более волатильны. Пики здесь оказываются выше, а впадины – ниже, чем по промышленности в целом.

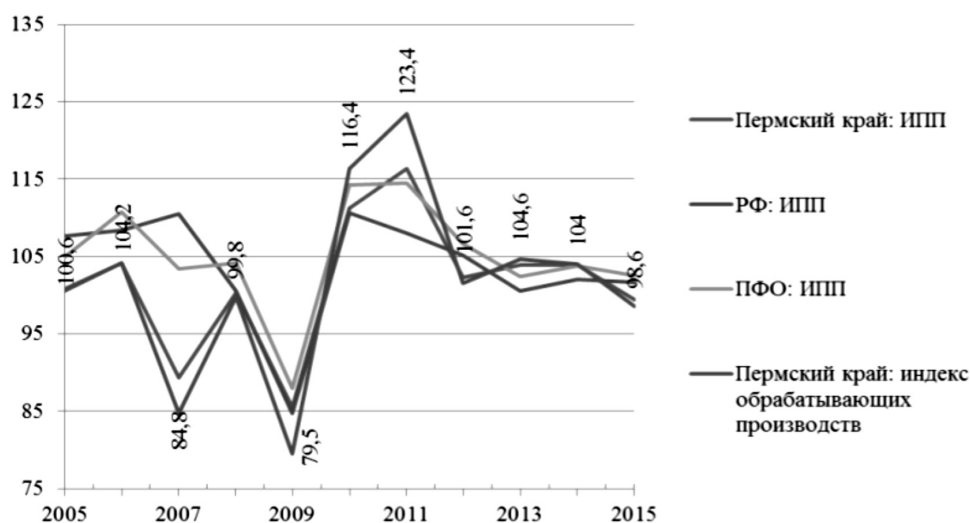


Рисунок 1. Динамика индексов промышленного производства Пермского края, %.

Тесную связь индекса промышленного производства с индексом обрабатывающих производств подтверждает высокий коэффициент корреляции между данными показателями – 0,82.

Проведение корреляционного анализа показало, что наиболее сильная прямая связь существует между промышленным производством в целом и химическим производством. Практически такая же по силе связь наблюдается в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производстве прочих неметаллических минеральных продуктов.

Структуру обрабатывающих производств определим по показателю отгруженных товаров (Федеральная служба государственной статистики по Пермскому краю. URL: <http://permstat.gks.ru/>). Так, на долю обрабатывающих производств в 2015 году приходилось 72,4% отгруженной продукции промышленного производства в Пермском крае. На протяжении рассматриваемого десятилетия преобладали две подотрасли – производство кокса и нефтепродуктов и химическое производство. Доля первой увеличилась с 20,7% в 2005 году до 21,6% в 2015 году; удельный вес второй вырос с 15,8% до 22,1% в 2015 году в общем объеме промышленного производства.

Характерным моментом в показанной структуре являлась высокая доля пяти подотраслей – 56,4% в общем объеме отгруженных товаров в 2015 году (производство кокса и нефтепродуктов; химическое производство; производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака; производство машин и оборудования; производство транспортных средств и оборудования).

Еще одним показателем высокой концентрации производств в региональной экономике служит коэффициент отраслевой диверсификации, предложенным В. Сальниковым (Диверсификация и экспортная экспансия промышленных компаний как фактор экономического роста в долгосрочной перспективе. URL: <http://www.myshared.ru/user/6123/>).

Диверсификация производства выступает некоторой мерой устойчивого развития и снижения рисков экономической деятельности объекта. Чем выше коэффициент диверсификации, тем устойчивее развитие и меньшие риски. Коэффициент отраслевой диверсификации – KD – вычисляется как величина, обратная индексу Херфиндаля – Хиршмана, определяющий степень монополизации отрасли:

$$KD = \frac{1}{\sum_{i=1}^n d_i^2}$$

где d_i – доля i -го вида экономической деятельности ($i = 1, \dots, n$) в общем объеме отгруженной продукции обрабатывающих производств.

Рассчитав показатель по данным Пермьстата (Федеральная служба государственной статистики по Пермскому краю. URL: <http://permstat.gks.ru/>), получим зна-

чение в 5,07%. Низкий коэффициент диверсификации Пермского края в сравнении с уже рассчитанными значениями в России (Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2012. Т. 12, № 4. С. 37–51) сложился вследствие значительного преобладания (более 60%) в структуре обрабатывающих производств двух видов – производства кокса и нефтепродуктов (29,8%) и химического производства (30,5%) в общем объеме отгруженных товаров.

По достаточно значимым товарам обрабатывающих производств Пермский край активно участвовал в рассматриваемом периоде во внешнеторговой деятельности (Федеральная служба государственной статистики по Пермскому краю. URL: <http://permstat.gks.ru/>).

Основным структурообразующим товаром в 2015 г. при экспорте была продукция химической промышленности, каучук – 62,6%; на втором месте – продукция топливно-энергетического комплекса с удельным весом 26,0%; на третьем – древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 5,5%. Причем разница в удельном весе первых двух групп товаров (продукция химической промышленности, каучук и продукция топливно-энергетического комплекса) в 2015 году резко возросла, достигнув значения в 36,6 п.п. (в 2005 г. – 44,2 п.п.).

Ключевую роль обрабатывающих производств в региональной экономике характеризует объем инвестиций в основной капитал. В 2015 году общий объем инвестиций в основной капитал организаций Пермского края, по данным ЕМИСС (Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <https://www.fedstat.ru/>), составил 180 977,1 млн. руб. За анализируемое десятилетие большая часть инвестиций, вкладывалась в основной капитал обрабатывающих производств – 45,2%.

В 2015 г. большая часть инвестиций среди производств обрабатывающего сектора приходилась на производство кокса и нефтепродуктов – 29 309,4 млн. руб., или 16,2% от общей величины инвестиций в основной капитал Пермского края. На химическое производство также приходился значительный объем инвестиций – 25 749,3 млн. руб., или 14,2% от всех региональный инвестиций.

Устойчивая высокая доля инвестиций в основной капитал данных отраслей объясняется крупномасштабными инвестиционными проектами, среди которых строительство комплекса переработки нефтяных остатков ООО "ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез". В состав комплекса помимо установки замедленного коксования входят еще две технологические установки, одна из которых связана с гидроочисткой средних дистиллятов (получаемые нефтепродукты будут использованы в приготовлении товарных дизельных топлив с ультранизким содержанием серы и полициклической ароматики), а другая – с обеспечением процесса гидроочистки водородом (Региональная корпоративная газета "Пермская нефть":

[сайт]. URL: <http://permneft.lukoil-perm.ru>). Данный этап комплексной модернизации позволит увеличить эффективность и глубину переработки нефти, сделать этот процесс более экологичным и безопасным.

Значительные инвестиции в химической промышленности обеспечены, в большей степени, инвестиционными проектами ООО "ЕвроХим – Усольский комбинат" по строительству горно-обогатительного комбината по добыче и обогащению калийных солей производительностью 3,6 млн. тонн 95% KCl на Палашерском и Балахонцевском участках Верхнекамского месторождения калийно-магниевого солей (109 280 млн. руб. за период 2008–2022 гг.); ЗАО "Верхнекамская Калийная Компания" по освоению Талицкого участка Верхнекамского месторождения калийно-магниевого солей (96 355 млн. руб. за период 2008–2021 гг.).

Инвестиции в основной капитал высокотехнологичных видов экономической деятельности в 2015 году остаются на низком уровне – 1,84% от общих инвестиций в основной капитал. Так, на деятельность, связанную с использованием вычислительной техники и информационных технологий, приходится лишь 256 млн. руб., или 0,1% всех инвестиций в основной капитал. Крайне мала доля инвестиций в разработку проектов промышленных процессов и производств, относящихся к электротехнике, электронной технике, горному делу, химической технологии, машиностроению, а также в области промышленного строительства, системотехники и техники безопасности, – 38,6 млн. руб., или 0,02% в 2015 году.

Безусловно, данный факт свидетельствует об отсутствии должного интереса предприятий обрабатывающего сектора к инновационным разработкам и, как следствие, о торможении процесса создания и внедрения инноваций в данном секторе.

Более того, одной из причин падения региональной промышленности, в частности, обрабатывающей (сокращение доли валовой добавленной стоимости в ВРП, падение индекса промышленного производства), по мнению автора, стал рост издержек на производство. Значительная доля издержек приходится на импортные комплектующие или импортное оборудование, стоимость которых в результате девальвации рубля, возросла, а уровень инновационной активности остается на недостаточно высоком уровне, чтобы обрабатывающая промышленность стала мощным драйвером инновационного развития экономики, что подтверждают показатели, речь о которых пойдет далее.

Уровень инновационной активности в обрабатывающей промышленности отражает показатель "доли организаций обрабатывающих производств, осуществляющих технологические, организационные и (или) маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций".

Отметим, что в обрабатывающей промышленности наблюдается наибольшая инновационная активность среди отраслей промышленного производства. Так, в об-

рабатывающей промышленности по итогам 2012 года изменения в системе организации и управления в промышленном производстве осуществляла каждая пятая организация, или 20,1% от их общего числа. Самый высокий уровень инновационной активности наблюдался в производстве кокса и нефтепродуктов (33,3%) и металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий (35,5%) (Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <https://www.fedstat.ru/>).

Установлено, что высокий уровень развития инновационной деятельности в обрабатывающей промышленности наблюдался в регионах и городах Приволжского федерального округа, в том числе и в Пермском крае (Маковеев В. Н. Управление инновационной деятельностью в обрабатывающей промышленности: региональный аспект: монография. Вологда : ИСЭРТ РАН, 2015. С. 73).

Для сравнения: в европейских странах уровень инновационной активности промышленных предприятий значительно выше, например, в Финляндии он составляет 52,5%, в Германии – 71,8%, во Франции – 40,1% (Маковеев В. Н. Управление инновационной деятельностью в обрабатывающей промышленности: региональный аспект: монография. Вологда : ИСЭРТ РАН, 2015. С. 57).

Удельный вес продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП Пермского края в 2014 году превышает среднероссийский и среднеокружной уровень: 29,1% против 19,3% и 23,3% (Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <https://www.fedstat.ru/>). Нужно отметить низкую волатильность данного показателя, что свидетельствует о незначительном качественном изменении данного показателя.

Рассматривая данный показатель в контексте мирового экспорта высокотехнологичной и наукоемкой продукции, важно отметить, что российские товары не являются значимой составляющей, т.е. не входят в состав преобладающих элементов торгового баланса ни аэрокосмическое оборудование и услуги, ни машины и оборудование. Научно-технологическая база России в целом не способна обеспечить экономику страны необходимыми технологиями.

Обобщая результаты проведенного анализа, отметим, что обрабатывающей промышленности в экономике Пермского края принадлежит ключевая роль, которая проявляется в следующем:

- ◆ наибольшая среди всех отраслей доля валовой добавленной стоимости в ВРП региона;
- ◆ сильная зависимость индекса обрабатывающих производств от индекса промышленного производства, что отражается достаточно высоким коэффициентом корреляции;
- ◆ преобладание в общем объеме отгруженных товаров двух подотраслей – производства кокса и нефтепродуктов и химического производства (около одной пятой

всех отгруженных товаров приходится на отгруженные товары каждой из подотраслей), вследствие чего коэффициент диверсификации относительно невысок;

- ◆ высокая доля сырья и продукции низких переделов в товарной структуре экспорта.

В ходе анализа показано относительно высокое место Пермского края среди субъектов Приволжского федерального округа и России в целом. Так, инновационная активности организаций промышленного производства Пермского края превышает среднероссийский уровень на 4,6 п.п., а в добывающей отрасли – в 2 раза. Доля региональной продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП превосходит среднероссийский показатель на 9,8 п.п., а среднефедеральный – на 5,5 п.п.

Принимая во внимание полученные результаты и мысль о том, что обрабатывающая промышленность "один из высокотехнологичных секторов экономики", подтверждается выдвинутая авторами гипотеза о ведущей роли обрабатывающей промышленности в условиях перехода к новой модели экономического роста. Результаты свидетельствуют о том, что обрабатывающая промышленность, и прежде всего, производство машин и оборудования, является наиболее инновационно активной отраслью промышленности, что является ключевым для неоиндустриальной трансформации.

Представленное обоснование роли и значимости обрабатывающей промышленности в повышении конкурентоспособности инновационно-технологического потенциала промышленных производств доказывает, что именно в обрабатывающей промышленности, в первую

очередь, должны реализовываться достижения научно-технического прогресса.

Проведение масштабных мероприятий в обрабатывающем секторе экономики требует значительных инвестиций в основной капитал, прежде всего, в высокотехнологичные виды экономической деятельности. Необходимо опережающие темпы роста инвестиций в обрабатывающие производства по сравнению с другими секторами промышленности. При этом данные инвестиции должны быть направлены в первую очередь на усиление инновационной активности обрабатывающих производств.

Внедрение новых видов продукции, освоение нового рынка сбыта, проведение соответствующей реорганизации, в свою очередь, должно обеспечить высокий уровень импортозамещения и рост конкурентоспособности на внешнем рынке, в противном случае экспорт товаров останется ограничен сырьем и продукцией низких переделов.

Более того, увеличение инновационной активности обрабатывающих отраслей инициирует рост спроса на услуги непромышленной сферы экономики. Наиболее важным и перспективным является взаимодействие отраслей промышленности с секторами науки и образования, способствующее росту интеллектуального потенциала.

Таким образом, очевидна необходимость формирования стратегии развития Пермского края на основе обрабатывающей промышленности и реализация комплекса мер, направленных на выявление резервов и на этой основе – на активизацию инновационной деятельности в обрабатывающей промышленности региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бажанов В. А. Обрабатывающие производства России в первом десятилетии XXI века // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2012. Т. 12, вып. 4. С. 37–51.
2. Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <https://www.fedstat.ru/> (дата обращения 23.08.2016).
3. Маковеев В. Н. Управление инновационной деятельностью в обрабатывающей промышленности: региональный аспект: монография. Вологда : ИСЭРТ РАН, 2015. 166 с.
4. Новая экономическая политика: политика экономического роста: доклад / Ин-т народнохозяйственного прогнозирования Рос. акад. наук ; под ред. акад. В.В. Ивантера. М. : ИМП РАН, 2013. 54 с.
5. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года [Электронный ресурс] : распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (с изм. и доп.). Доступ из справочно-правовой системы "Консультант-Плюс".
6. Соловьева Н. Проект века // PERMNEFT.LUKOIL-PERM : региональная корпоративная газета "Пермская нефть". 2012. URL: http://permneft.lukoil-perm.ru/index.html?id=37&parent_id=325&eid=3 (дата обращения 20.09.2016).
7. Сальников В. Диверсификация и экспортная экспансия промышленных компаний как фактор экономического роста в долгосрочной перспективе / Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. М., 2008. Систем. требования: Power Point. URL: <http://www.myshared.ru/user/6123/> (дата обращения: 26.09.2016).
8. Федеральная служба государственной статистики по Пермскому краю. URL: <http://permstat.gks.ru/> (дата обращения 08.09.2016).

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОСТРАНСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ АГЛОМЕРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ*

* Работа выполнена при поддержке гранта РГНФ, проект (№16-12-02015) "Трансформация пространственно-экономического ландшафта территории в условиях усиления агломерационных процессов"

TRANSFORMATION OF SPATIAL ECONOMIC SYSTEM OF THE REGION IN CONDITIONS OF AGGLOMERATION PROCESSES INTENSIFICATION

*D. Gaynanov
A. Ataeva
A. Ulyayeva*

Annotation

Modern trends and patterns of spatial development of regions of Russia, including the Republic of Bashkortostan, are characterized by territorial differentiation and asymmetry of the localities. This article provided recommendations for management of spatial development of the region, based on the account of agglomerations factors and leveling of their negative consequences. The authors allocated the conditions for the transformation of spatial and regional economic systems in context of changing of territorial distribution of resources, primarily due to increased agglomeration processes. Article proposes directions of embedding agglomerations in the hierarchy of territorial socio-economic systems, their institutionalization on the basis tools of inter-municipal cooperation and program-project management.

Keywords: region, agglomeration processes, transformation, economic space, spatial development management.

Гайнанов Дамир Ахнафович

*Д.э.н., Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН
Атаева Айсылу Гарифулловна*

*Н.с., Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН
Уляева Алсу Гарифулловна*

Н.с., Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН

Аннотация

Современные тенденции и закономерности пространственного развития регионов России, в том числе Республики Башкортостан, характеризуются территориальной дифференциацией и асимметрией локалитетов. В статье представлены рекомендации по управлению пространственным развитием региона, основанному на учете факторов развития агломераций и нивелированию их негативных последствий. Авторами выделены условия для обеспечения трансформации пространственно-экономической системы региона в условиях изменения территориального распределения ресурсов, прежде всего вследствие усиления агломерационных процессов. Предложены возможные направления встраивания агломераций в иерархию территориальных социально-экономических систем, их институционального оформления на основе инструментов межмуниципального сотрудничества и программно-проектного управления.

Ключевые слова:

Регион, агломерационные процессы, трансформация, экономическое пространство, управление пространственным развитием.

В условиях необходимости разработки стратегических документов развития территориальных систем различного уровня все большую актуальность приобретают принципы выработки и обеспечения баланса приоритетов не только социально-экономического, но и пространственного развития регионов. Это обуславливается тем, что эффективное развитие региона во многом зависит от сбалансированного функционирования его структурных единиц – муниципальных образований (МО).

Можно выделить три наиболее актуальных вопроса в управлении пространственным развитием региона: 1) соответствует ли административно-территориальное и

муниципальное деление объективным трансформациям размещения трудовых и экономических ресурсов в регионе; 2) каковы перспективы пространственно-экономической трансформации региона современным вызовам экономики; 3) какова роль, степень участия и механизмы регионального управления в территориальном развитии.

Для решения этих вопросов необходимо сформировать условия для обеспечения трансформации пространственно-экономической системы региона в условиях изменения территориального распределения ресурсов, прежде всего усиления агломерационных процессов.

Трансформация должна основываться на ряде следующих положений:

1. *Динамичный характер развития объекта регионального управления, в том числе его территориальная трансформация требует соответствующего изменения субъекта управления.*

Прежде всего к таким тенденциям относится стягивание экономического пространства вокруг крупных городов и "экономическое оголение" периферии региона, причем первая тенденция обуславливает вторую.

В большинстве регионов России, в том числе и в Республике Башкортостан (РБ), основная экономическая деятельность сосредоточены в городах. Концентрация инвестиций, производства, культурно-досуговых благ делает их привлекательными для населения, что выражается в усилении процессов урбанизации и субурбанизации (процессов перетока населения в города и пригороды). Наличие высококвалифицированной работы, более высокий уровень оплаты труда, развитость сферы услуг, культуры и других областей, определяющих качество жизни населения, обуславливают следующие перетоки: из сельских поселений в административные центры муниципальных районов, из муниципальных районов – в городские округа, прежде всего в столицу; из столиц регионов – в столицу Российской Федерации (РФ) и за границу [4].

Более того, республика объективно подошла к тому моменту, когда можно говорить о формировании агломераций как перспективных экономических образований региона. В особенности явно выделяется Уфимская агломерация, для которой характерны все классические признаки агломерации (прирост населения как в городе, так и близлежащих районах, активная застройка в пределах часовой транспортной доступности вокруг Уфы, ярко выраженная маятниковая трудовая миграция, концентрация экономической и инвестиционной активности в городе). Об этом свидетельствуют следующие цифры: за последние 10 лет прирост населения в столице республики составил всего 7%, тогда как в Уфимском районе население увеличилось почти на 40%, в Иглинском – на 21%. Это говорит о том, что дальнейшее развитие Уфы только в рамках ее административно-территориальных границ невозможно, на первое место выходит комплексное развитие Уфы с близлежащими территориями. Уфа нуждается в маятниковой трудовой миграции, но все тяготы от этих ежедневных потоков ложатся на администрации прилегающих к столице районов: налоги население платит в столице по месту работы, а муниципальные услуги получает по месту жительства, что является дополнительной нагрузкой на местные бюджеты, которые и без того являются дотационными.

Как минимум, подобные проблемы взаимоотношения столицы и прилегающих территорий должны быть отражены в стратегических документах столицы и муниципальных районов, примыкающих к ней. Как максимум, возможно организационное оформление агломерации в субрегион с созданием соответствующих органов управления, определением функциональных ролей территорий, входящих в агломерацию, разработки Программы развития, как это было сделано в ряде субъектов РФ.

По прогнозным данным вклад агломераций в экономическое развитие РБ на долгосрочную перспективу (2030 г.) составит по отдельным показателям от 66,1% до 94,1%. Так, прогноз показывает, что к 2030 г. в четырех городских агломерациях республики сосредоточится 66% населения, более 80% инвестиций, порядка 90% крупных предприятий и организаций, около 80% вводимого в республике жилья, кроме того, 82% занятого населения будет работать в агломерациях.

Формировать стратегические перспективы развития республики, игнорируя эти цифры, невозможно. Более того, нужно использовать эти объективные тенденции на благо региона, институционально оформив агломерации и транслируя положительные результаты развития на периферию. Это выражается в том, что агломерации являются так называемыми "точками роста", оказывающими мультипликативный эффект на развитие как самой агломерации и территориально приближенных к ней МО, так и региона в целом. Все это, в конечном итоге, приводит к экономии на масштабе, снижению издержек, повышению эффективности территориального управления.

Региональная поддержка развития агломераций обеспечит сбалансированное развитие крупных городов республики и даст стимул развитию близлежащих территорий не только Уфимской агломерации, но и других перспективных агломераций РБ. Как показывает мировой опыт объединение поселений в агломерацию превращает территорию в ареал устойчивого и динамичного роста со значительным социальным и экономическим эффектом.

С другой стороны, задачей региональных властей является сглаживание негативных эффектов агломераций. Концентрация ресурсов в агломерации приводит к усилению внутрирегиональных диспропорций социально-экономического развития, "вымыванию" населения из отдаленных МО, ослаблению традиционных исторических, социокультурных особенностей периферии региона. Внутрирегиональную диспропорцию усиливают и внешние агломерации, в целом влияя на приграничные, периферийные МО вследствие территориального расположения республики в центре пересечения транспортного сообщения между крупными городами РФ, в том числе и городами-миллионниками. Так, Зауралье республики тяго-

теет к Магнитогорску, юг республики – к городам Орск и Оренбург, западная периферия республики – к Казани, север – к Перми, Северо-Восточные районы – к Екатеринбург и Челябинску.

2. Возникновение надмуниципальных форм территориальной организации населения (агломераций) обуславливают необходимость их встраивания в иерархию территориальных социально-экономических систем (ТСЭС).

Очень важный вопрос с позиции регионального управления заключается в том, как встроить агломерации (и нужно ли это вообще делать) в сетку административно-территориального деления.

На сегодняшний день официально закрепленного на законодательном уровне определения агломерации нет. И, хотя отсутствие нормативно-установленных определений явлений и процессов не всегда отражает пробелы в научной сфере, разработка методических основ (например, системы управления в ТСЭС) часто зависит от существующего правового поля, регламентирующего базовые аспекты функционирования агломераций и создаваемых институтов управления.

Особенность агломерации как сложной системы в том, что она является территориальной подсистемой регионального управления, что ставит сложную методическую проблему построения системы управления агломерацией. Нами предлагается субрегиональный подход к агломерации, когда под агломерацией понимается субрегион, встраиваемый в иерархию территориальных со-

циально-экономических систем и представляющий собой некую локализованную территорию внутри региона (в определенных условиях может быть и на границе двух регионов), структурными элементами которого являются МО, создание которого иницируется регионом и имеет программную сущность функционирования.

Опыт формирования субрегионов в России недостаточно большой (табл. 1). Так, они могут оформляться в виде управленческих округов (Свердловская область, Алтайский край), зон территориального развития и территорий опережающего развития (иницированные федеральными властями), а также в виде программных субрегионов в Зауралье и Северо-Востоке РБ. Отличием выделения агломераций как субрегионов является тот факт, что институциональное оформление МО в составе агломерации основывается на объективном факте развития агломерационных процессов. Таким образом, при формировании субрегиона на территории существующей (потенциальной) агломерации органами государственной власти субъекта РФ исключается возможность создания "искусственных" (неспособных к дальнейшему совместному развитию) объединений МО.

Отличительные особенности понимания агломерации как субрегиона, на наш взгляд, следующие: 1) в агломерацию объединяются МО, обладающие всеми признаками самоуправляемой территориальной единицы; 2) при наличии сетки субрегионального деления в регионе агломерация становится полноправным субрегионом (с принятием соответствующей программы развития); 3) институциональное оформление агломерации как субрегиона иницируется органами власти региона (с принятием

Таблица 1.

Опыт создания субрегионов в Российской Федерации.

Признак	Вид субрегиона			
	"Управленческие округа"	"Зоны территориального развития" (ЗТР) [1]	"Территория опережающего социально-экономического развития" (ТОР) [2]	"Субрегион"
Цель создания	Повышение управляемости региональным развитием в виде создания территориальных органов исполнительной власти во взаимодействии с органами местного самоуправления	Предоставление резидентам определенных налоговых льгот и налоговых кредитов, выделения бюджетных ассигнований для реализации инвестиционных проектов на территории зоны	Формирование благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения	Обеспечение ускоренного развития депрессивных территорий с использованием программ социально-экономического (экономического) развития
Существующий опыт	Алтайский край, Свердловская область	20 субъектов РФ (республики Адыгея, Алтай, Бурятия и др.)	Хабаровский край, Калинин-градская, Сахалинская, Свердловская области, моногорода	Республика Башкортостан (Зауралье и Северо-восток)

соответствующих нормативных правовых актов субъекта РФ); 4) взаимоотношения структурных элементов агломерации основываются на межмуниципальной интеграции; 5) пространственная локализация и институциональное оформление агломерации как субрегиона должно быть обосновано объективными тенденциями территориального развития региона (агломерационные процессы).

Это позволяет, с одной стороны, обозначить агломерацию как зону повышенного внимания и согласования интересов развития региона и МО. А с другой стороны, закрепить место агломерации в иерархии социально-экономических систем без ущерба для других субрегионов (при условии их создания в регионе).

3. Для построения эффективного субъектно-объектного взаимодействия необходимо очертить границы объекта управления (делимитация) и предоставить ему относительную автономию через институциональное оформление.

Так, несмотря на то, что фактически в РФ сформировались около 30 зрелых агломераций, регулирование агломерационных процессов осложняется тем, что системы государственного и муниципального управления не подходят под такой объект, как агломерация.

Так, сам факт наличия агломерации закреплен в стратегических документах только в 10 субъектах, орга-

низационно оформлены только 4 агломерации, только в 3-х созданы органы управления (табл. 2).

Агломерация является одним из частных случаев пространственной локализации территориальных социально-экономических систем, однако в большинстве работ ее определение основывается только на географическом факторе (т.е. проводится делимитация) и не включает другие условия ее выделения [8]. Поэтому нами предлагается локализацию агломерации осуществлять не только на классических экономико-географических критериях (концентрация экономической активности, миграционные связи, транспортная доступность центра и др.), но и учитывать административно-управленческие критерии (привязка географических границ агломерации к административным границам муниципальных образований, система государственного, регионального и местного регулирования, определяющая правовую определенность и стабильность локалитета). Предлагаемая нами методика пространственной локализации агломерации представляет собой поэтапное применение предлагаемых критериев, что позволяет, как сформировать субрегиональное образование путем совмещения базовых экономических принципов формирования агломераций, так и учесть административную сетку деления территории на МО с учетом решения вопросов местного значения. Методика пространственной локализации апробирована на материалах РБ. Помимо рассмотренной ранее Уфимской агломерации, на сегодня можно выделить еще три перспективные городские агломерации в республике:

Таблица 2.

Институциональное оформление российских агломераций.

Показатель	Кол-во	Примеры регионов
1	2	3
Количество городских агломераций в России (крупнейших - с населением более 1 млн. чел., крупных - с населением 0,75-1 млн. чел.)	30	Московская, Санкт-Петербургская, Самарско-Тольяттинская, Нижегородская, Екатеринбургская, Новосибирская, Ростовская, Омская, Челябинская, Волгоградская, Казанская, Уфимская, Краснодарская, Пермская, Саратовская, Воронежская, Новокузнецкая, Красноярская, Набережночелнинская (Ниже-Камская), Барнаульская, Иркутская (Иркутско-Черемховская), Тульско-Новомосковская, Ульяновская, Ставропольская, Ижевская, Минераловодская, Брянская, Владивостокская, Тюменская, Пензенская
Количество агломераций, имеющих документы стратегического и территориального планирования	10	Стратегия развития Самарско-Тольяттинской агломерации]; Концепции развития (Абакано-Черногорской, Иркутской, Красноярской, Московской агломераций, агломерация "Томск - Северск - Томский район", План мероприятий по развитию Владивостокской агломерации, Схемы территориального планирования Барнаульской, Красноярской, Новосибирской, Тульской агломераций
Количество заключенных соглашений о создании агломерации	4	Барнаульская Владивостокская, Новосибирская, Челябинская агломерации
Созданы органы управления агломерацией	3	Координационный совет и рабочие группы (Самарско-Тольяттинская агломерация), Координационный совет и Дирекция (Челябинская агломерация), Координационный совет (Новосибирская агломерация)

Источник: составлено автором.

Южно–Башкортостанская (Стерлитамак–Салаватская), Туймазы–Октябрьская и Нефтекамская. Именно эти территории являются локомотивами развития республики и далее их роль будет только возрастать.

Для пространственно локализованные агломераций необходимо создать систему управления их развитием. При этом необходимо не столько постоянное административное вмешательство, сколько создание условий для формирования и эффективного функционирования агломераций. Дальнейшее их функционирование и развитие должно строиться на самостоятельной основе с учетом интересов стейкхолдеров территорий (органов власти, населения, бизнеса и др.). Исследователи рассматривают создание систем управления агломерацией с различных точек зрения: от непринятия любого административного вмешательства в их развитие до крайней степени централизации с утерей самостоятельности входящих в нее МО. Однако в целом, все мнения приходят к необходимости координации развития агломераций, т.е. к тому, что "агломерация в ее реальных границах может стать объектом общестрановой региональной политики и как официальная территориальная единица, и как набор муниципальных территорий" [3].

В целом институциональное оформление агломерации видится нам в следующем. Регион является инициатором формирования агломерации и определения вектора ее развития, исходя из того, что агломерация является точкой роста не только МО, но и региона в целом. Но при этом, в процессы оперативного управления агломерацией регион не вмешивается, тогда как МО через представителей в структуре органов являются непосредственными участниками управленческих процессов.

Управление агломерацией носит проектный характер как в части определения стратегии развития, так и в части оперативного управления, выражается в применении программно–проектного подхода, с помощью которого стратегические цели могут быть декомпозированы до проектов по различным направлениям развития агломерации.

4. Устойчивое развитие агломерации (субрегиона) основывается на эффективно построенной системе межмуниципального сотрудничества (ММС).

Появление еще одного уровня территориальной организации населения (агломерация, субрегион) должно решать не только глобальные проблемы региона, но и базовые потребности МО и населения.

Прежде всего это выражается в том, что агломерации и субрегионы могут подстегнуть МО к более широкому применению института ММС [6]. Идея перехода от централизованного управления территорией к сетевому,

партнерскому принципу управления, процессу создания различных альянсов [5], может активно использоваться МО для снижения затрат при оказании муниципальных услуг.

В ряде МО субрегионов (агломераций) могут создаваться межмуниципальные целевые союзы, совместные администрации или даже объединение МО. Актуальность такого рода взаимодействия или даже укрупнения МО связана с тем, что значительная часть сельских поселений не в состоянии обеспечивать качественное решение вопросов, касающихся жизнедеятельности населения, что связано с недостаточностью собственных средств МО: по статистике в 72% сельских поселениях РБ величина собственных налоговых и неналоговых доходов не превышает половины доходов местного бюджета. МО вынуждены передавать полномочия по решению отдельных вопросов на вышестоящий уровень, который не всегда способен адекватно реагировать на сложившуюся ситуацию на местах.

Аутсорсинг муниципальных услуг, создание совместных администраций или даже объединение МО позволит эффективнее решать экономические и социальные проблемы, вопросы ЖКХ, транспорта, обеспеченности дошкольных и школьных образований и др.

5. Механизм управления вновь создаваемой территориальной социально–экономической системой должен основываться на программно–проектном подходе к управлению.

Программно–проектный характер к управлению развитием агломерации (как и любого другого субрегиона) осуществляется в рамках программы, развернутой в цепь проектов [9]. Программа развития агломерации позволяет определить цели формирования и выбора вектора ее развития, учесть особенности входящих в ее состав МО (ресурсы, отрасли специализации, проблемы), определить их интересы и интересы отдельных экономических агентов при формировании управленческих решений совместного развития в агломерации.

Базовым инструментом оперативного управления агломерациями являются агломерационные проекты, направленные решение проблем совместного развития территорий агломерации. Государство может помочь формированию агломераций, вкладывая ресурсы в инфраструктурные проекты, стимулируя интеграцию экономики и рынков труда.

Основная задача для региона, по мнению Н.В. Зубаревич, состоит в том, чтобы не в искусственно создавать агломерации, а снизить административные барьеры в обеспечении совместного развития МО уже существующих агломераций [7].

Агломерационные проекты встраиваются в систему стратегического управления агломерациями в соответствии с определенным вектора развития агломерациями и ключевыми задачами развития.

Свойствами таких проектов являются:

1. влияние проекта распространяется на всю агломерацию или ее часть (не на одно МО);
2. агломерационные проекты являются значимыми для региона;
3. эффект проекта носит как экономический, так и социальный характер;
4. возможность участия как ресурсов РФ и ее субъек-

тов, так и хозяйствующих субъектов.

Таким образом, долгосрочное устойчивое развитие регионов невозможно без обеспечения адаптации регионального управления современным тенденциям системы расселения и концентрации экономических ресурсов. С другой стороны, сама система расселения должна решать задачу сбалансированного внутрирегионального развития. Это можно обеспечить за счет институционального оформления объективно сформированных агломераций с одной стороны, а с другой снижать негативные агломерационные эффекты через формирование субрегионов и программ их развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. О зонах территориального развития в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон Российской Федерации от 3 декабря 2011 года №392-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Собр.законодательства Рос.Федерации. – 05.12.2011. – № 49 (ч. 5). – Ст. 7070.
2. О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ: федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2014 года №473-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собр.законодательства Рос.Федерации. – 05.01.2015. – №1 (ч.1). –Ст.26.
3. Артоболевский, С.С. Меняю одну агломерацию на два кластера в разных экономических районах / С.С. Артоболевский // Российское экспертное обозрение. Центр стратегических разработок "Северо-Запад". – 2007. – №4-5 (22). – С.11-13.
4. Атаева, А.Г. Анализ влияния внутрирегиональных агломерационных процессов на финансовое развитие муниципальных образований / А.Г. Атаева, А.Г. Уляева, Г.Х. Япаров // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8-2. – С. 365-371.
5. Власова, Н.Ю. Теория и практика межмуниципального сотрудничества в контексте региональной политики Европейского Союза / Н.Ю. Власова, Л.Н. Джек // Известия УрГЭУ. –2010. –№2 (28). –С. 26-31.
6. Гайнанов, Д.А. Методологические аспекты интегративного межтерриториального взаимодействия [Электронный ресурс] / А.Г. Атаева, Д.А. Гайнанов, А.Г. Уляева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – 11(2)/2015. – Режим доступа: <http://uecs.ru/marketing/item/3863-2015-12-22-08-10-16>. Дата обращения: 05.02.2016.
7. Зубаревич, Н.В. Агломерационный эффект или административный угар? / Н.В. Зубаревич // Журнал "Российское экспертное обозрение". Центр стратегических разработок "Северо-Запад". – 2007. – №4-5 (22). – С.11-13.
8. Козлова, О.А. Научно-методические вопросы мониторинга пространственной локализации социально-трудовых систем / О.А. Козлова, М.Н. Макарова. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2014. –128 с. С. 70.
9. Тажитдинов, И.А. Методологические основы изучения сущности и способов организации внутрирегиональных территориальных социально-экономических систем / А.Г. Атаева, И.А. Тажитдинов // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6. – С. 450.

© Д.А. Гайнанов, А.Г. Атаева, А.Г. Уляева, (2d2@inbox.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТИ В ДЛИТЕЛЬНОМ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

APPLICATION OF THE THEORY OF PROBABILITY IN THE LONG-TERM FORECASTING OF THE STATE AUTHORITIES

D. Dubrov

Annotation

Good governance is impossible without forecasting management process and its consequences. Modern conditions of continuous development of society, pointed inconsistent implementation of socio-economic processes and political and administrative reforms in the Russian Federation, led to the need for improved methodological approaches to the formation of governance arrangements from the standpoint of enhancing the quality of governance in all levels of government. Since the control process is actually a continuous iterative process of making and implementing decisions, the application of methods based on the construction and improvement of models of probability theory make it possible to focus on the most essential and changing relationships and patterns that allow you to design a control system to be proactive and in a certain way to avoid uncertainty and risk.

Keywords: modeling, probability theory, forecasting, model governance.

Дубров Дмитрий Владимирович
К.т.н., ректор ФГБОУ ВО
"Норильский государственный
индустриальный институт"

Аннотация

Эффективное государственное управление невозможно без прогнозирования процесса управления и его последствий. Современные условия непрерывного развития общества, заостренных противоречивой реализацией социально-экономических процессов и политико-административных реформ в Российской Федерации, обусловили необходимость применения усовершенствованных методологических подходов к формированию механизмов государственного управления с позиций повышения качества государственного управления в органах власти всех уровней. Поскольку процесс управления фактически представляет собой постоянно повторяющийся процесс принятия и реализации решений, то применение методов на основе построения и совершенствования моделей теории вероятности дают возможность сконцентрировать внимание на наиболее существенных и меняющихся взаимосвязях и закономерностях, которые позволяют спроектировать систему управления на опережение и определенным образом избежать неопределенности и рискованности.

Ключевые слова:

Моделирование, теория вероятности, прогнозирование, модель, государственное управление.

К предвидению на основе циклического моделирования обращалось много ученых. Среди них вспомним выдающегося русского ученого Н. Д. Кондратьева, который считал, что план должен строиться на основе предвидения объективных тенденций развития событий и возможного эффекта применяемых мер, план является не только директивой, но одновременно предвидением, поскольку план без всякого предвидения – ничто. При разработке теории цикличности и конъюнктуры с целью выработки научных подходов к предвидению будущего он руководствовался известной формуле О. Конта: "Знать, чтобы предвидеть; предусматривать, чтобы управлять". Сейчас эта формула конечно актуальна. Современные исследователи В. Витлинский, П. Жежнич, П. Кравец, А. Марюта, А. Половцев и другие активно используют системные подходы к моделированию экономических процессов. На основе творческой обработки их научного добычи рассмотрим возможности использо-

вания методологии моделирования управленческих процессов в государственном регулировании внешнеэкономической деятельности.

Цель статьи – определение особенностей моделирования управленческих процессов в государственном регулировании внешнеэкономической деятельности, которые позволяют максимально повысить обоснованность и эффективность процесса принятия управленческих решений.

Общая теория управления имеет в своем арсенале такой специфический метод науки, как моделирование, позволяющее создать подобный реальному вспомогательный объект – образ или модель, исследовать его и принять решение о выборе лучшего сценария развития событий в определенных условиях и степени вероятности. С развитием информационных технологий моделирова-

ние на основе теории вероятности приобретает значительно большую актуальность и возможности практической реализации в системах государственного управления, поскольку уровень информационного общества вышел за рамки информационных систем предприятий и уверенно встраивается в общую систему информационной коммуникативной технологии.

Экономическая деятельность находится в сфере государственного регулирования, является чрезвычайно сложной системой и не поддается исследованию обычными теоретическими методами. Прямой эксперимент над ней также невозможен, поскольку цена ошибок и просчетов слишком высока. Поэтому моделирование экономических процессов на основе теории вероятности в государственном управлении – это эффективный метод, который дает теоретико–практическое обоснование процесса принятия решений. Именно он помогает сформировать образ системы реальных механизмов, который отражает основные существенные свойства системы управления, позволяет исследовать его тщательно и достаточно глубоко, не осуществив реальных шагов в управлении, но оценив возможные последствия [6, с. 57].

Практические задания моделирования следующие:

- ◆ во–первых, анализ механизмов государственного управления в сфере внешнеэкономической деятельности;
- ◆ во–вторых, экономическое прогнозирование результатов регулирования, предвидение развития экономических процессов в стране и за ее пределами;
- ◆ в–третьих, выработка управленческих решений на всех уровнях иерархии управления.

Прикладная методологическая помощь в выполнении этих задач является основой теоретических обобщений, экстраполяции, разработки прогнозов в процессе принятия управленческих решений в аспекте повышения качества решений и качества управления.

Современные исследователи экономических систем считают одним из важных аспектов в моделировании понятие адекватности модели, т.е. соответствия модели моделируемому объекту или процессу. Адекватность модели в системе государственного управления – это несколько условное понятие, которое оценивается на основе соответствия ее существенным свойствам, соответствующих целям исследования и определенной системе гипотез.

В связи с этим предлагается оценивать [1, с. 12]:

1. Уровень эмерджентности системы государственного управления (увеличение качества общего результата вследствие достижения локальных целей). Эмерджентность обусловлена действием синергетичес-

ких связей, которые обеспечивают увеличение общего эффекта;

2. Уровень динамичности системы государственного управления, заключается в изменении во времени параметров и структуры систем управления под влиянием как внутренних, так и внешних факторов;

3. Уровень неопределенности относительно развития социально–экономических явлений (процессов) в результате применения регуляторных мер, которые обычно имеют нелинейный, случайный характер. Моделирование процессов и явлений и их экстраполяция позволяет с определенным уровнем вероятности определить ход процессов или явлений и тем самым уменьшает риск от их неопределенности;

4. Невозможность изолировать процессы, которые осуществляются в экономических системах независимо от процессов государственного управления для того, чтобы наблюдать и исследовать их отдельно;

5. Активную реакцию на появление новых факторов. Способность системы государственного управления к активным, не всегда предсказуемым действиям, в зависимости от отношения субъектов управления и самой системы в целом к этим факторам, способов и методов их влияния и тому подобное.

Среди современных подходов к процессу моделирования в государственном управлении на основе теории вероятности доминирует подход, который учитывает динамичность рационального поведения субъектов хозяйствования в эффективно развитом рыночной среде. На таком подходе основывается, например, определение плановых показателей по поступлениям таможенных платежей в государственный бюджет в условиях проведения экономических реформ. Предполагаемые ситуации и поведение субъектов хозяйствования формирует рациональные ожидания в условиях неопределенности и риска в пространстве и времени. Итак, существует мнение, что в переходный период, когда процессы ускоряются, ломаются старые и создаются новые институты, а экономическое равновесие не успевает восстанавливаться по новой изменением условий, развитие экономики может быть особенно плодотворным, когда понять, каким образом происходит процесс изменений. В этом контексте особенно эффективно достижение правил поведения субъектов хозяйствования, правил взаимодействия между субъектами хозяйствования, правил выживания, развития и трансформации субъектов хозяйствования на основе сценарного анализа.

С развитием информационных технологий и информатизации общества значительно возрастают возможности построения системы моделей на качественной и полноценной информационной основе, которые в интерактивном режиме могут генерировать оперативную информацию для использования в управленческом процессе.

При таких условиях качество действия применяемых государственных регуляторов значительно возрастает.

Современные ученые часто прибегают к моделированию, справедливо считая, что применение моделей добавляет наукам точности, логичности по систематизации и осмыслению фактов, теоретического их толкования, ориентированность на истинность и максимально возможное практическое воплощение [5, с. 41].

С точки зрения теории вероятности, государственное регулирование экономикой следует отнести к классу динамических, слабо структурированных систем большой сложности, элементы которой находятся в тесном, непрерывном взаимодействии. Оно имеет ярко выраженную иерархическую, многоуровневую структуру, при которой высокий уровень иерархии интегрирует по определенным правилам информационные потоки низших уровней иерархии и оперирует информационными агрегатами [4, с. 220].

Определение целей формирования внешнеэкономической политики (ВЭП) и их уточнение с целью реализации требует определения ключевых показателей, отражает объекты воздействия государства средствами внешнеэкономической политики. Критерии 1-го уровня будут определять основные объекты регулирования, например конкретные товарные рынки, критерии 2-го уровня будут определять механизмы регулирования в сфере ВЭД в зависимости от состояния товарного рынка, которые обеспечиваются институциональными элементами, критерии 3-го уровня – ресурсы обеспечения критерия высшего уровня (правовые, финансовые, интеграционные, организационные и т.д.), которые, в свою очередь, обеспечиваются департаментами, управлениями, отделами и др.

Оценки по критериям требуют разработки кластеров, которые будут представлять сконцентрированную в системе государственного управления группу, в которую входят [2, с. 71]:

- ◆ стратегический объект регулирования (товарный рынок);
- ◆ определяющие объекты (основные предприятия–производители и их инфраструктура);
- ◆ государственные институты, в сферу полномочий которых входит регулирование ВЭД по отраслевому, региональному, интеграционному и другим признакам: министерства и ведомства; научно–исследовательские институты; государственные предприятия, ВУЗы и другие учреждения, которые взаимодополняют друг друга и усиливают управленческие качества каждого из институтов и кластера в целом.

Критерии и кластеры определяют направления и результаты инновационной и модернизационной деятель-

ности в государственном регулировании ВЭД. Для обеспечения такой технологической трансформации в каждом из кластеров должно быть разработаны стратегии и сценарии реализации, в пределах которых необходимо создать условия для стимулирования и направления деятельности всех исполнителей и участников программы на реализацию поставленных целей. Эффективные кластеры, как правило, имеют развитые связи с похожими кластерами в других национальных и международных структурах. Стимулирование совершенствования государственных и международных связей на основе кластеризации может стать важным направлением развития государственной политики по программированию трансформации национальной экономики.

Такой подход позволяет в интерактивном режиме найти наиболее согласован с пониманием сущности проблемы путь к ее решению через рациональную структуризацию сложной проблемы принятия решений, осуществить оценку альтернативных вариантов ее решения. Понятно, что этот подход требует исключительной квалификации экспертов, участвующих в создании структуры модели принятия решений, подготовке данных, интерпретации результатов. Обоснованность решений будет зависеть от полноты учета факторов и связей между ними, правильности определения возможных решений, адекватности формулировки критериев поставленных целей [7, с. 42].

Теория вероятности рассматривает государственное регулирование экономики, его структурные и функциональные блоки как системы, в них происходят процессы регулирования и управления, реализуемые движением и преобразованием информации. Отметим, что информация, с одной стороны, является генератором развития самой системы, с другой – источником неопределенности и порожденного этим риска. Здесь принципиально важный инновационный характер информации, а она, как отмечалось, не может быть полностью предсказуемой. При таких условиях процесс моделирования приобретает интеллектуальный характер и реализуется на основе сценарного подхода.

К настоящему времени нет универсальных методов, которые могут с высокой степенью вероятности предсказать поведение социально–экономической системы в будущем, но существуют подходы, позволяющие построить ориентировочный проект развития событий, который характеризуется определенным набором количественных и качественных показателей. Проект сценария, построенный предварительно экспертным путем, нуждается в совершенствовании в интерактивном режиме на основе объективных данных. Построение таких сценариев может быть обеспечено с помощью методологии сценарного анализа, которая представляет собой комплекс математических, программных, логических,

эвристических, организационных мероприятий, применяемых в определенной последовательности. Сценарий определяется для решения определенной проблемы. Важнейшим организующим элементом является цель, то есть прообраз желаемого будущего результата и состояния исследуемого объекта, на реализацию которого направлена управленческая деятельность. Системность такой организации процесса заключается в формировании алгоритма или плана действий, являющихся по сути моделью будущей управленческой деятельности. Многообразие сценариев обусловлено значительным набором целей, согласно которым используются те или иные модели.

Сценарии должны предусматривать дифференциацию управленческих решений по уровням управления (стратегический, тактический, оперативный), по периоду реализации (долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные), по функциональному содержанию (защитные, стимулирующие, координирующие), по степени определенности (определенные, рискованные, неопределенные) и другими важными для решения проблемы признакам [3, с. 59].

В то же время сценарий должен давать возможность контролировать состояние управления. Это достигается определением пороговых значений соответствующих показателей. Следовательно, необходимо предусмотреть возможность определения упомянутых показателей в условиях априорной неопределенности, обусловленной неточностью или неполнотой исходных данных, стохастической природой внешних воздействий, отсутствием адекватной математической модели функционирования, нечеткостью цели, человеческим фактором. Неопределенность системы приводит к росту рисков от принятия неэффективных решений, результатом чего могут быть негативные экономические, политические и социальные последствия.

Неопределенности в системах принятия решений компенсируются с помощью методов на основе правил нечеткой логики. Такие методы основываются на нечетких множествах и используют лингвистические величины и выражения для описания стратегий принятия решений. Методы нечетких множеств особенно полезны при отсутствии точной математической модели функционирования системы. Теория нечетких множеств дает возможность применить для принятия решений неточные и субъективные экспертные знания о предметной области без формализации их в виде традиционных математических моделей.

С использованием теории нечетких множеств решаются вопросы согласования противоречивых критериев принятия решений, создания логических регуляторов систем. Нечеткие множества позволяют применять

лингвистическое описание сложных процессов, устанавливать нечеткие отношения между понятиями, прогнозировать поведение системы, формировать множество альтернативных действий, выполнять формальное описание нечетких правил принятия решений.

Как предостерегают специалисты, качество принятия решений в основном зависит от нечетких правил, определяемых экспертным методом и поэтому могут быть субъективными, неполными или противоречивыми. Преодоление противоречия правил и, соответственно, повышение интеллектуального уровня системы нечеткого логического вывода достигается пополнением и совершенствованием базы правил в процессе ее саморазвития.

Исследуя экономические процессы в экономике, ученые отмечают существенные особенности качества информационного обеспечения системы принятия решений – неполноту и недостоверность исходной информации, ограниченность данных (короткие выборки), неизвестный характер взаимосвязей между входными и выходными переменными и отсутствие нормального распределения среди статистических данных.

Указанные особенности чрезвычайно ограничивают применение классических методов статистического анализа и обуславливают целесообразность использования именно систем с нечеткой логикой, которые дают возможность:

- ◆ работы с априорной неопределенностью входной информации;
- ◆ ведение учета количественных и качественных переменных и критериев;
- ◆ введения знаний эксперта в виде соответствующих правил вывода непосредственно в систему;
- ◆ самосовершенствования системы нечеткой логики и пополнение базы правил и параметров нечетких правил вывода в процессе эксплуатации системы.

Сейчас нечеткая логика является одним из самых перспективных направлений научных исследований в области анализа, прогнозирования и моделирования экономических явлений и процессов. Но несмотря на широкий круг возможного применения методов на основе систем с нечеткой логикой, их применение в задачах прогнозирования экономических процессов в государственном управлении имеет эпизодический характер. Так, по выводам специалистов в области математического моделирования и информационных технологий, остается неисследованным, которые из алгоритмов нечеткого вывода эффективны для задач прогнозирования экономических процессов, не обнаружено влияния количества правил и количества значений лингвистических переменных на эффективность моделирования (прогнозирования).

Эволюционный опыт рыночных трансформаций доказывает, что в экономической ситуации и поведении предприятий не все происходит в соответствии с предполагаемыми сценариями. Наличие элементов неопределенности и порождаемого этим риска как в процессе принятия решений, так и в последующих этапах их реализации увеличивается с ростом нестабильной политической ситуации и потерей контроля за состоянием экономических процессов и явлений со стороны государства. В определенной степени этот недостаток могут компенсировать другие модели.

Моделирование на основе теории вероятности в управлении позволяет сделать существенный шаг в определении основного набора элементов системы, взаимосвязей между ними, обеспечении согласованности и на-

дежности принимаемых решений. Использование моделей вносит в практику управленческих решений элемент системности, обеспечивая эффективность управления на разных его уровнях. Как циклический процесс, моделирование, повторяясь, позволяет исправить ошибки, внести коррективы в информационные основы модели и тем самым расширить знания об объекте, постепенно усовершенствовать модель. Таким образом, в методологии моделирования заложены глубокие возможности саморазвития. Моделирование в государственном управлении дает возможность сделать существенный шаг в сторону количественных оценок и количественного анализа результатов принятых решений, значительно повысить качество управленческой деятельности и привлечь к практике управления современные управленческие технологии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брумштейн Ю.М., Выборнова О.Н. Модели учета фактора времени при дифференцированном управлении вероятностями неблагоприятных событий и ущербов от них // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2016. № 3 (182). С. 7–13.
2. Брумштейн Ю.М., Выборнова О.Н. Дифференцированное управление вероятностями неблагоприятных событий и ущербов от них в рамках риск-менеджмента // Надежность и качество сложных систем. 2016. № 1 (13). С. 63–72.
3. Буренин А.Н., Легков К.Е., Боговик А.В. Моделирование процедур поддержки процессов организационного управления системами специального назначения // Т-Сопм: Телекоммуникации и транспорт. 2016. Т. 10. № 4. С. 58–62.
4. Ехлаков Ю., Пермякова Н. Методика нечеткого описания рискообразующих факторов программного проекта // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2016. № 1. С. 218–223.
5. Карасева Е.И., Соложенцев Е.Д. Математическое обеспечение технологии управления социально-экономической безопасностью // Актуальные проблемы экономики и управления. 2016. № 1 (9). С. 36–45.
6. Филатов О.В. Описание схем управления вероятностью выпадения независимых составных событий // Проблемы современной науки и образования. 2016. № 2 (44). С. 52–60.
7. Rakhimov Ye.N., Atymtayeva L.B. Modelling risk management using system dynamics // Путь науки. 2016. Т. 1. № 5 (27). С. 41–43.

© Д.В. Дубров, [d_dubrov@list.ru], Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики».



ВЛИЯНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ФАКТОРА НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ*

* Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект №16-18-10227).

THE IMPACT OF ENERGY FACTOR ON THE DOMESTIC ECONOMY OPERATION

*A. Melnik
O. Mustafina*

Annotation

The influence of the energy factor on the domestic economy functioning in terms of its sustainable and the crisis of development is observed. As a result of the study clearly traceable cyclical character in activation of activities aimed at the implementation of various types of programs in the field of energy saving and energy efficiency of the Russian economy is set. It is shown that the main cause of exerting a decisive influence on the activation of energy saving and energy efficiency processes is the current state of the country's economy. A significant effect of the energy factor in the functioning of the national economy on different levels of its government is revealed.

Keywords: energy efficiency, energy consumption, the domestic economy, the crisis and sustainable development.

Мельник Александр Николаевич
Д.э.н., профессор, ФГАОУВО
"Казанский (Приволжский)
федеральный университет"
Мустафина Ольга Николаевна
К.э.н., ФГАОУВО
"Казанский (Приволжский)
федеральный университет"

Аннотация

Исследовано влияние энергетического фактора на результаты функционирования отечественной экономики в условиях ее стабильного и кризисного развития. В результате проведенного исследования установлена четко прослеживаемая цикличность в активизации деятельности, направленной на создание нормативно-правовых документов в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности российской экономики. Показано, что основной причиной, оказывающей определяющее влияние на активизацию процессов энергосбережения и повышения энергетической эффективности, является текущее состояние экономики страны. Выявлено влияние энергетического фактора на результаты функционирования отечественной экономики на различных уровнях ее управления.

Ключевые слова:

Энергетическая эффективность, энергоёмкость, отечественная экономика, кризисное и стабильное развитие.

Введение

В последнее время решению проблемы высокой энергоёмкости отечественной экономики уделяется особое внимание на различных уровнях ее управления. В условиях усиления конкурентной борьбы на мировых рынках товаров и услуг, сопровождающегося санкционным давлением на функционирование российской экономики со стороны западных стран, все более четкое понимание приобретает необходимость кардинального повышения эффективности промышленного производства. И с этой точки зрения высокая энергоёмкость производства рассматривается в качестве первоочередной проблемы, требующей скорейшего решения.

Необходимо отметить, что предпринимаемые в этом направлении усилия позволили достичь за последние годы определенных положительных результатов [1]. Так, за период времени с 2000 по 2014 годы энергоёмкость

ВВП сокращалась в среднем на 2,6% в год [2]. Однако, если выделить для проведения анализа только лишь интервал времени с 2013 по 2014 годы, то складывающаяся ситуация представляется не такой благополучной. За эти годы снижение энергоёмкости ВВП существенно замедлилось и практически достигло нулевой отметки. Поэтому можно констатировать, что, несмотря на включение энергосбережения и энергетической эффективности в число важнейших приоритетов развития, российская экономика все еще сохраняет за собой статус одной из наиболее энергоёмких стран мира.

Важнейшей причиной, существенно ограничивающей дальнейшее повышение энергетической эффективности отечественной экономики, является, на наш взгляд, циклический характер мер в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности, предпринимаемых на различных уровнях управления. Проведенный анализ развития российской экономики во взаимосвязи

с принятыми мерами государственного регулирования позволил выявить четко прослеживаемую зависимость мероприятий по активизации деятельности различных структур управления в сфере повышения энергетической эффективности и текущим состоянием экономики страны. На основе проведенного нами исследования было установлено, что в кризисные периоды, характеризующиеся снижением валового внутреннего продукта и спадом производства в различных отраслях экономики, отмечается значительное усиление внимания к вопросам энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Объясняется это тем, что снижение энергоемкости производства традиционно рассматривается в качестве одного из важнейших направлений вывода экономики из кризисного состояния. Именно на эти периоды и приходится, как правило, активизация законодательной и нормативно-правовой деятельности на различных уровнях управления экономикой. В периоды же поступательного ее развития решению этой проблемы уделяется гораздо меньше внимания, поскольку целевые ориентиры в условиях благоприятной рыночной конъюнктуры достигаются, главным образом, в результате роста объемных показателей в различных отраслях и сферах деятельности.

Выявленная нами динамика принятия нормативно-правовых документов в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности показана на рис.1. Анализ представленной в [3] информации подтверждает выдвинутое ранее предположение об усилении внимания к этой области управления именно в посткри-

зисные периоды, приходящиеся на 1998, 2008–20011 и 2014–2015 годы.

В результате проведенного исследования было установлено, что энергетический фактор оказывает сильное влияние на результаты функционирования отечественной экономики как в условиях ее стабильного, так и кризисного развития.

На наш взгляд, можно выделить три уровня, в рамках которых происходит формирование условий, определяющих степень влияния энергетического фактора на результаты функционирования экономики страны. Первый уровень формируют добывающие и перерабатывающие отрасли топливно-энергетического комплекса России. Как показано на рис. 2, их доля в ВВП на протяжении всего периода исследования имела разнонаправленную динамику. До 1998 года их доля составляла 17–18%. Далее она повышалась и вплоть до 2009 года доля этих отраслей оставалась стабильно высокой. Наивысшие пики наблюдались в 2000, 2005 и 2008 годах и составляли 44%, 41% и 33% соответственно.

Опережающее развитие отраслей топливно-энергетического комплекса позволило, во-первых, обеспечить отечественную экономику всеми необходимыми энергоресурсами для своего развития; а, во-вторых, за счет увеличения экспортных возможностей сформировать существенный поток денежных поступлений в бюджет страны. На основе доходов от экспорта энергоносителей

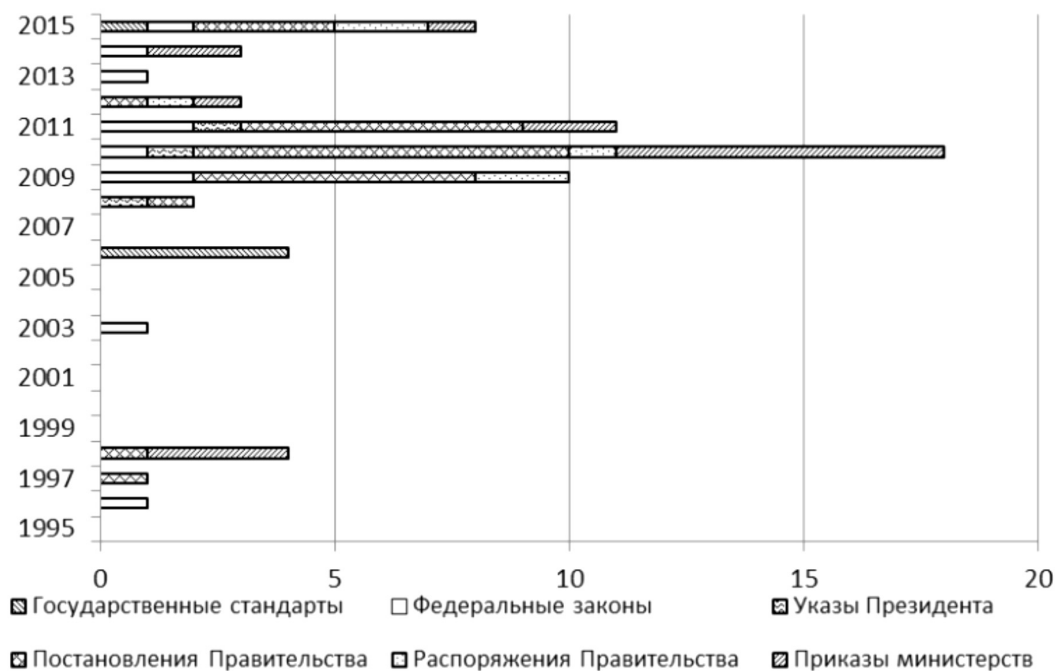


Рисунок 1. Динамика принятия нормативно-правовых документов в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России.



Рисунок 2. Динамика изменения ВВП и доли добывающих и перерабатывающих отраслей топливно-энергетического комплекса в ВВП [4].

был сформирован определенный запас финансовой прочности, позволивший преодолеть последствия кризисных периодов 2008–2009 и 2014–2015 годов. Показатель ВВП российской экономики во многом благодаря экспортным поступлениям избежал резкого снижения и продолжил свой рост в последующие годы. В то же время, существенное снижение цен на энергоносители на фоне протекания кризисных процессов предопределило необходимость скорейшего решения проблемы, связанной с зависимостью доходов бюджета страны от рыночной конъюнктуры на мировых сырьевых рынках. В результате проводимых мероприятий по развитию несырьевых секторов экономики, доля отраслей топливно-энергетического комплекса в ВВП постепенно начала снижаться и составила в 2014 году 18%.

Второй уровень формирует энергетика, главной задачей которой является обеспечение надежного и бесперебойного снабжения потребителей электрической и тепловой энергией. Именно на этом уровне формируются основные условия развития энергетической инфраструктуры, оказывающие прямое влияние на результаты функционирования всей экономики, включая, прежде всего, обеспечение доступности электрической энергии и других энергоносителей для потребителей, формирование цен на энергоносители и т.д.

Необходимо отметить, что долгое время вопросам эффективного функционирования самой энергетической отрасли, не уделялось должного внимания. В условиях постоянного роста цен на энергоносители становится до-

статочно очевидно, что высокий уровень энергоемкости является фактором, существенно сдерживающим развитие как самой энергетической отрасли, так и экономики страны в целом. С целью решения поставленной проблемы было проведено масштабное реформирование энергетической отрасли и осуществлена либерализация рынка электрической энергии и мощности. Проведенные преобразования привели к созданию конкурентного рынка электрической энергии и мощности.

Сформированные правила функционирования энергетического рынка, направленные на оптимизацию работы его участников, способствовали повышению энергетической эффективности как производителей, так и потребителей энергетической продукции. Так, внедрение на оптовом рынке электрической энергии и мощности механизма конкурентного отбора ценовых заявок на электрическую энергию, основанного на первоочередной загрузке самых эффективных поставщиков электрической энергии, предлагающих свою продукцию по наиболее низкой цене, предопределило необходимость разработки предприятиями отрасли мероприятий, направленных на повышение эффективности их деятельности [5]. Замена же тарифной системы на розничном рынке электрической энергии и мощности на систему ценовых категорий, предполагающую ограничения использования той или иной ценовой категории при расчетах с поставщиками электрической энергии в зависимости от объема потребляемой электрической энергии и мощности, а также от класса установленных систем учета потребления энергетических ресурсов, обусловило необходимость оборудо-

вания промышленных потребителей современными системами коммерческого учета потребления электрической энергии и мощности [6]. Это, в свою очередь, способствовало повышению точности учета и планирования потребления электрической энергии и мощности, а также обеспечило информационную поддержку при формировании мероприятий повышения энергетической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Таким образом, можно утверждать, что проведенное реформирование энергетической отрасли оказало стимулирующее воздействие на активизацию процессов в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности производителей и потребителей энергетической продукции (рис. 3).

Третий уровень формируют потребители энергетической продукции, включая, прежде всего, промышленных потребителей. Предприятия различных отраслей и сфер деятельности вносят весомый вклад в формирование ВВП страны. Именно от эффективности их производственно-хозяйственной деятельности во многом зависит конечный результат функционирования всей экономики. Важно отметить, что одним из факторов, существенно сдерживающих дальнейшее повышение эффективности отечественных товаропроизводителей, является высокий уровень их энергоемкости. В кризисные же периоды раз-

вития экономики страны, характеризующиеся снижением производственной деятельности и, как правило, повышением цен на энергоносители, влияние энергетического фактора ощущается особенно остро.

Так, если рассматривать динамику изменения ВВП и потребления энергетических ресурсов, можно увидеть, что на протяжении последних двадцати лет общее потребление энергетических ресурсов изменялось незначительно и колебалось около значения 700 млн. тонн нефтяного эквивалента (рис. 4).

Даже в кризисные периоды 2008–2009 и 2014–2015 годов, характеризующиеся снижением ВВП, существенного уменьшения энергопотребления не произошло [7]. Сохранение объемов энергопотребления на прежнем уровне при снижении объема производства приводит к увеличению доли затрат на энергоресурсы в структуре себестоимости выпускаемой продукции, что, в свою очередь, еще больше усугубляет складывающуюся ситуацию.

Однако, следует отметить, что в последнее время вопросам повышения энергетической эффективности производства уделяется особое внимание, а снижение энергоемкости производства рассматривается в качестве



Рисунок 3. Влияние реформирования энергетической отрасли на энергоемкость российской экономики.

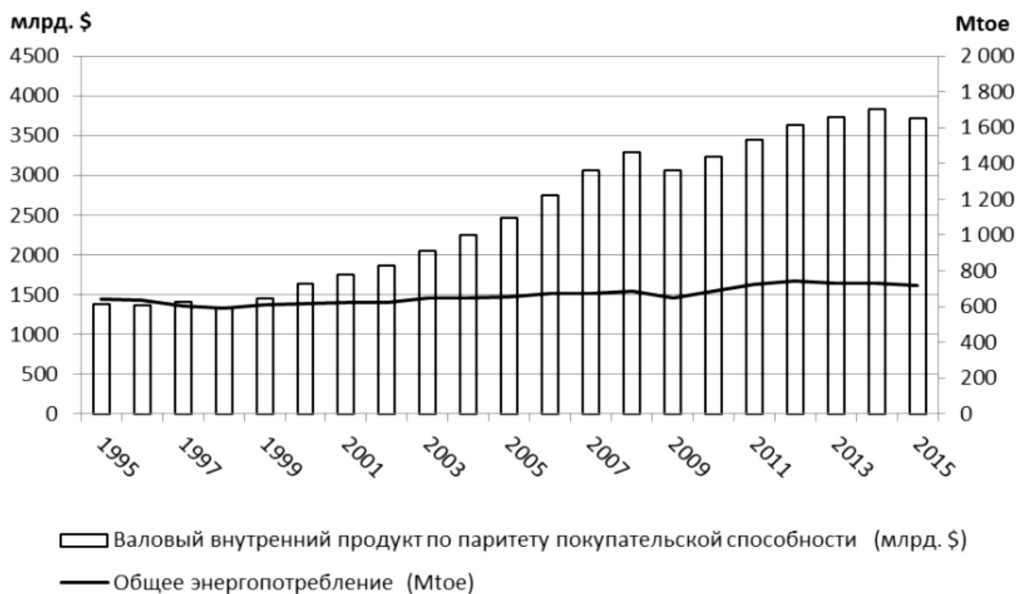


Рисунок 4. Динамика изменения ВВП и энергопотребления [4].

важнейшего приоритета, определяющего вектор развития инновационных технологий для решения проблем энергосбережения.

Таким образом, в результате проведенного исследования были показаны направления влияния энергетического фактора на результаты функционирования отечественной экономики на различных уровнях. При этом на каждом уровне управления энергетический фактор оказывает существенное влияние, во-первых, на формирование валового внутреннего продукта страны; во-вторых на условия функционирования всех участников экономи-

ческой деятельности; в-третьих, на формирование энергоэффективной отечественной экономики. Все это позволяет сделать вывод о том, что влияние энергетического фактора на результаты функционирования отечественной экономики носит комплексный характер. Именно поэтому активизация деятельности в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности должна охватывать различные уровни управления. Только реализация комплексного подхода на основе широкого использования инновационных технологий развития может способствовать успешному решению этой проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мельник А.Н., Наумова И.Е., Мустафина О.Н., Садриев А.Р. Либерализация рынка электрической энергии в России: достижения и проблемы // Экономическое возрождение России. 2013. № 3. С.133–143.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс] – URL: <http://www.gks.ru/>, (дата обращения: 01.11.2016).
3. Официальный сайт компании "КонсультантПлюс" [Электронный ресурс] – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.11.2016).
4. Официальный сайт Международной информационно-консалтинговой компании "Enerdata" [Электронный ресурс] – URL: <http://www.enerdata.net/> (дата обращения: 01.11.2016).
5. Садриев А.Р. Инновационные кластеры в электроэнергетике: проблемы формирования и перспективы развития // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 19. С. 16–21.
6. Лукишина Л.В., Башарова М.Ф. Использование информационных технологий при формировании системы показателей для оценки деятельности предприятия // Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т.143. С.127–131.
7. Мельник А.Н., Садриев А.Р. Влияние мирового финансового кризиса на развитие отечественной электроэнергетики // Проблемы современной экономики. 2010. №1. С. 21–26.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ КАК РЕГУЛИРУЮЩИЙ ФАКТОР МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ТЕРРИТОРИЯХ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

DEVELOPMENT STRATEGY OF PRIORITY DEVELOPMENT TERRITORIES AS A MIGRATIONAL POLICIES REGULATORY FACTOR IN THE FAR EAST

*A. Norkina
E. Myseva
A. Malyh*

Annotation

The article provides an overview of the main characteristics of priority development territories (PDT). Formation and development funding of the PDT in the Far East is focused on different areas of economic activity, including investments, and provides investment infrastructure. On the one hand the improvement of the investment climate facilitates the flow of labor, on the other hand creates the conditions for the stabilization of the regions personnel security formation.

Keywords: The territory of priority development, special economic zone, investment, infrastructure, attractiveness, migration, law regulation.

*Норкина Анна Николаевна
К.э.н., Национальный исследовательский
ядерный университет "МИФИ"
Мысева Екатерина Романовна
Национальный исследовательский
ядерный университет "МИФИ"
Малых Андрей Дмитриевич
Национальный исследовательский
ядерный университет "МИФИ"*

Аннотация

В статье проведен обзор основных характеристик территорий опережающего развития (ТОР). Финансирование формирования и развития ТОР на территориях Дальнего Востока, ориентированных на разные направления экономической деятельности, включая инвестиционные вложения, обеспечивает развитие инвестиционной инфраструктуры. С одной стороны улучшение инвестиционного климата способствует притоку рабочей силы, с другой формирует условия для стабилизации формирования кадровой обеспеченности региона.

Ключевые слова:

Территория опережающего развития, особая экономическая зона, инвестиции, инфраструктура, привлекательность, миграция, законодательное регулирование.

В поисках улучшения инвестиционного климата, предложен инструмент в виде создания территорий опережающего развития, т.е. территорий с особым налоговым и административным режимом, что создаст благоприятные условия для иностранных инвесторов.

Создание территорий со специальным режимом предпринимательской деятельности является одним из эффективных правовых средств государственного регулирования экономики и хорошо зарекомендовало себя в зарубежных странах. В настоящее время правительством Российской Федерации активно проводится политика совершенствования условий для привлечения иностранных инвестиций путем создания территорий опережающего развития. Территория опережающего развития – это часть территории субъекта Российской Федерации, на которой, в соответствии с решением Правительства Российской Федерации, установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для

привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения.

Федеральный закон "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации" устанавливает правовой режим ТОСЭР и статус резидентов, а также меры государственной поддержки и порядок ведения деятельности на таких территориях. Резидентами территории опережающего развития являются индивидуальные предприниматели или юридические лица, государственная регистрация которых осуществлена на ТОСЭР согласно законодательству. Статус резидента ТОР дает целый ряд преимуществ по сравнению с резидентами ОЭЗ и ЗТР:

- ◆ 0–5 % налог на прибыль на первые 5 лет;
- ◆ 0 % ввозные и вывозные таможенные пошлины;
- ◆ 0 % НДС на импорт для переработки;
- ◆ 7,6 % страховых взносов вместо 30 % для инвестора первые 10 лет;

- ◆ бесплатное получение земли и готовой инфраструктуры;
- ◆ ускоренный порядок возврата НДС экспортера;
- ◆ "одно окно" для инвестора;
- ◆ свободная таможенная зона;
- ◆ упрощенный государственный контроль;
- ◆ ускоренные и облегченные процедуры получения разрешения на строительство.

В рамках исследования был проведен сравнительный анализ нормативно-правовых документов, регламентирующих создание в Российской Федерации территорий со специальным режимом предпринимательской деятельности:

- ◆ ФЗ от 22.07.2005 № 116-ФЗ "Об особых экономических зонах в РФ";
- ◆ ФЗ от 03.12.2011 г. № 392-ФЗ "О зонах территориального развития в РФ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ";
- ◆ ФЗ от 29.12.2014 № 473-ФЗ "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации".

В настоящее время в Российской Федерации федеральным законодательством предусмотрено создание особых экономических зон, зон территориального развития, территорий опережающего развития. Их основные характеристики приведены в табл. 1.

Сравнительный анализ территорий со специальным режимом предпринимательской деятельности показал наличие общих черт и особенности их создания.

В ТОСЭР разрешено вести разработку месторождений полезных ископаемых и производить подакцизные товары, что практически полностью запрещено в особых экономических зонах (за исключением производства легковых автомобилей и мотоциклов) и частично – в зонах территориального развития (запрет на производство подакцизных товаров, за исключением легковых автомобилей и мотоциклов, добычу сыро нефти, природного газа, драгоценных металлов, драгоценных и полудрагоценных камней).

Основные принципы создания ТОР основаны на применении лучших практик стран АТР (рис. 1). В таких территориях законодательно предусмотрены налоговые льготы, снижение ставок по уплате страховых взносов, облегченный таможенный режим, особый порядок землепользования, создание объектов инфраструктуры за счет государства.

Таким образом, общими чертами ТОР и вышеназванных ОЭЗ и ЗТР является наличие федерального статуса, так как решение об их создании принимается Правительством РФ, специальный режим осуществления инвестиционной деятельности резидентами.

Таблица 1.

Параметры	Особая экономическая зона (ОЭЗ)	Зона территориального развития (ЗТР)	Территория опережающего развития (ТОР)
Орган, принимающий решение;	Правительство РФ, Минэкономразвития России	Правительство РФ, Минэкономразвития России	Правительство РФ, Минвостокразвития России
Срок	49 лет	12 лет	70 лет
Требования к резидентам	1) регистрация на территории муниципального образования, где создается ОЭЗ; 2) не вправе иметь филиалы и представительства за пределами территории особой экономической зоны; 3) минимальный объем капитальных вложений для резидентов промышленно-производственной ОЭЗ не менее 120 млн руб., для резидентов портовой ОЭЗ 120-400 млн руб.	Регистрация на территории муниципального образования, в рамках которого создается ЗТР	1) Регистрация на территории ТОР; 2) отсутствие филиалов и представительств за пределами ТОР; 3) отсутствие статуса участника регионального инвестиционного проекта; минимальный объем капитальных вложений инвестора определяется индивидуально по каждому ТОР (указывается в постановлении Правительства РФ)
Запрещенные виды деятельности	1) разработка месторождений полезных ископаемых, за исключением разработки месторождений минеральных вод и других природных лечебных ресурсов; 2) производство и переработка подакцизных товаров (за исключением легковых автомобилей и мотоциклов)	1) добыча нефти, газа, предоставление услуг в этих областях; 2) добыча драгоценных металлов, камней, их производство и переработка; 3) оптовая и розничная торговля; 4) обработка лома и отходов цветных и черных металлов	На территории ТОР не могут располагаться ОЭЗ и ЗТР

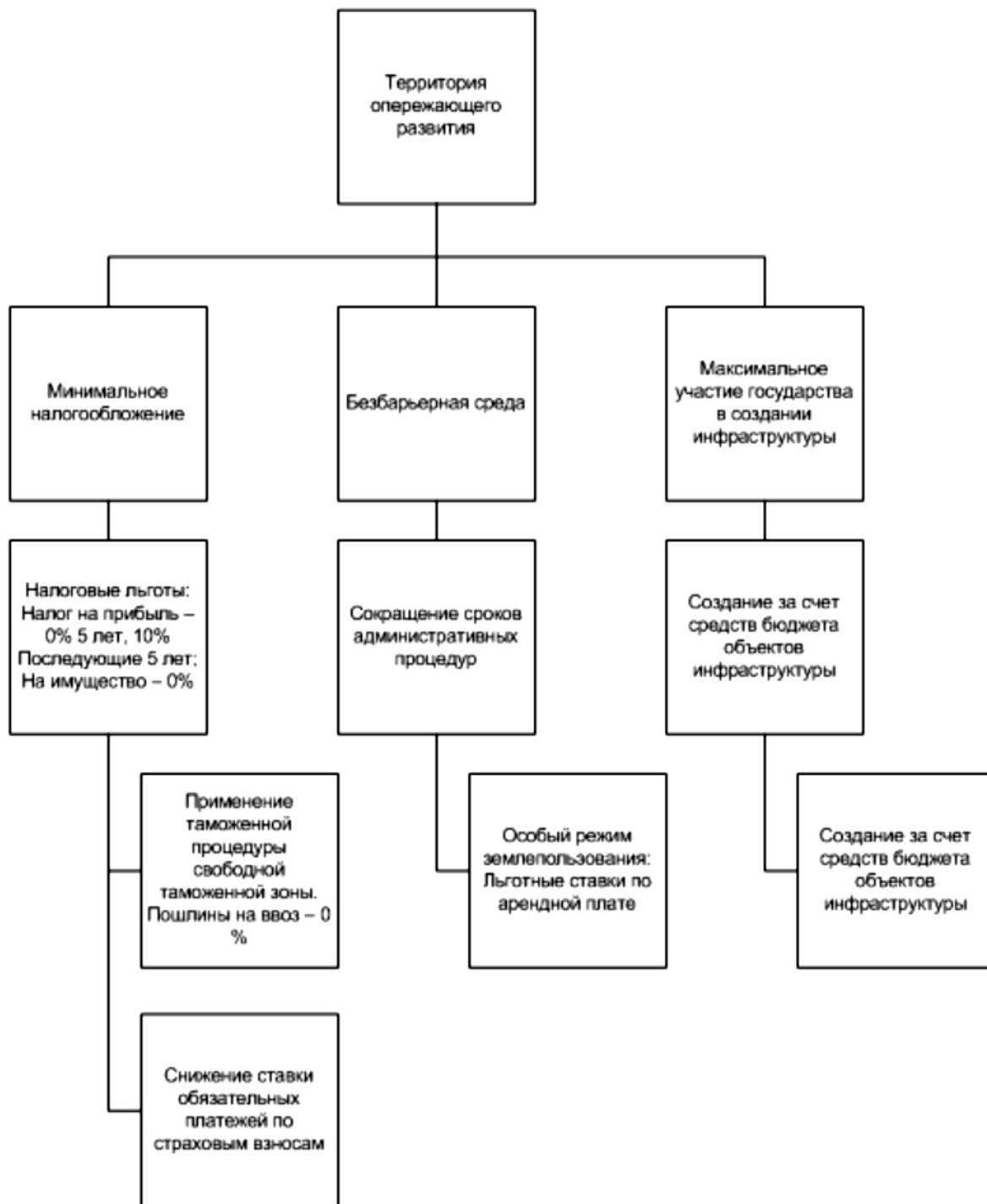


Рисунок 1.

В ходе анализа были выявлены основные проблемы, связанные с созданием территорий опережающего развития:

1. анализ предпочтений резидентов показал, что одной из задач создания территорий опережающего

развития является обеспечение экспортной направленности проектов, однако большинство проектов рассчитано на глобальный сбыт продукции;

2. Поэтому при отборе резидентов TOP необходимо отдавать предпочтение инвесторам, ориентированным

на выпуск конкурентоспособной продукции, соответствующей международным требованиям.

3. определять в постановлении Правительства Российской Федерации о создании территорий опережающего развития основные виды экономической деятельности резидентов, связанные со специализацией ТОР и являющиеся приоритетными для конкретного региона в соответствии с его стратегией развития;

4. нет стратегии развития таких зон и нет людей, которые могли бы отбирать инвесторов и создавать для них условия.

В работе по созданию ТОР учитываются приоритетные виды экономической деятельности, определенные на основе анализа перспектив развития регионов Дальнего Востока, к которым относятся энергетика, горнодобыча и горная металлургия, химическая промышленность, судостроение, композитные материалы, логистика, туризм, рыбохозяйственный комплекс, лесоперерабатывающий комплекс, сельское хозяйство, авиастроение.

Развития ТОРов на Дальнем Востоке планируется в течение ближайших 10 лет с поступлением инвестиций в размере 600 миллиардов рублей, что повлечет за собой созданием порядка 35 тысяч рабочих мест. Для создания и обустройства площадок, которые будут предоставлены инвесторам, требуется 88,8 миллиардов рублей в течение 10 лет.

География ТОР с 20 площадками свидетельствует о готовности бизнеса и наличии потенциальных предпосылок к их созданию в трех регионах Дальнего Востока – в Приморском крае, Хабаровском крае и Амурской области, на которые приходится шесть ТОР, или 66 %.

Специализация ТОР имеет разноплановый характер, что отражает реальные перспективы развития Дальнего Востока. Пять ТОР ориентированы на промышленность (Республика Саха (Якутия), Хабаровский край, Амурская область, Магаданская область, Чукотский Автономный округ). Из них в одной ТОР (Чукотский автономный округ) присутствуют крупные проекты по добыче полезных ископаемых, в частности угля и металлических руд, что свидетельствует об их сырьевой направленности.

Что касается ТОР агропромышленного направления, то наиболее оправданно ее создание в Амурской области, которая испытывала наибольшие проблемы со спадом сельскохозяйственного производства в 2013 г. Предполагается создание производств по глубокой переработке сельскохозяйственной продукции, данное направление соответствует специализации региона и обеспечено сырьевой базой, что свидетельствует об актуальности выбранной площадки.

Еще одним важным направлением деятельности бу-

дущих ТОР служит транспортно-логистическая инфраструктура, с ней связаны площадки "Аэропорт Хабаровск", площадки в Камчатском крае, а также комплекс "Надеждинский".

По мнению вице-президента Центра политических технологий, "такой подход не вполне обеспечивает реализацию принципа равномерного и сбалансированного развития регионов Дальнего Востока". Вместе с тем, по мнению полномочного представителя Президента в Дальневосточном федеральном округе, для старта нужны самые проработанные проекты.

Поскольку ТОР по определению должны обеспечивать опережающее развитие, центр политических технологий проведен анализ с целью выяснения, какие именно регионы Дальнего Востока в этом нуждаются в большей степени, и совпадает ли их список со списком созданных ТОР. Результаты этого исследования (по итогам 2012 г.) и нашего исследования (по итогам за 2013–2015 год по данным Росстата), отображены в **табл. 2**.

Полученные данные показали, что во всех регионах Дальнего Востока, за исключением Магаданской, Сахалинской области и Приморского края, наблюдался спад инвестиций и нестабильные тенденции по индексу инвестиций, что и подтверждает необходимость в мерах по обеспечению опережающего и более устойчивого развития этих регионов. Несмотря на отсутствие ТОР на Сахалине регион в 2014 и 2015 гг. демонстрирует рост инвестиций на 13,7–14 % (**рис. 2**).

В 2015 г. по результатам рассмотрения Правительственной комиссией по вопросам социально-экономического развития Дальнего Востока были отобраны первые девять ТОР (**табл. 3**). Главным критерием стало наличие подтвержденного спроса инвесторов на реализацию проектов в этой территории, а также степень проработанности вопросов инфраструктурного обеспечения.

Источниками финансирования создания сети ТОР в 2015 – 2017 гг. являются дополнительные бюджетные ассигнования федерального бюджета в пределах, предусмотренных в проекте Федерального закона "О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов" в объеме 42,0 млрд. рублей, в том числе в 2015 году – 7,0 млрд. рублей, в 2016 году – 15,0 млрд. рублей и в 2017 году – 20,0 млрд. рублей.

Необходимо отметить, что, принимая во внимание общий институциональный характер законопроекта, дать конкретную оценку влияния их принятия на федеральный бюджет, бюджеты субъектов Российской Федерации и муниципальных образований не представляется возможным.

Таблица 2.

Регион	Инвестиции (% к соответствующему периоду предыдущего года, в сопоставимых ценах), %			
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Российская Федерация	106,8	99,8	98,5	94,2
Дальневосточный Федеральный округ	88,1	80,5	93,4	104,9
Амурская область	91,4	97,1	72,4	131,1
Еврейская автономная область	92,5	47,7	70,5	114,3
Камчатский край	106,1	90,0	69,4	97,3
Магаданская область	134,2	108,9	100,0	159,3
Приморский край	62,8	54,8	106,8	92,9
Республика Саха (Якутия)	103,0	89,6	91,8	96,3
Сахалинская область	93,5	97,5	113,7	114,0
Хабаровский край	94,7	73,3	83,2	72,5
Чукотский автономный округ	174,3	55,7	64,1	91,5

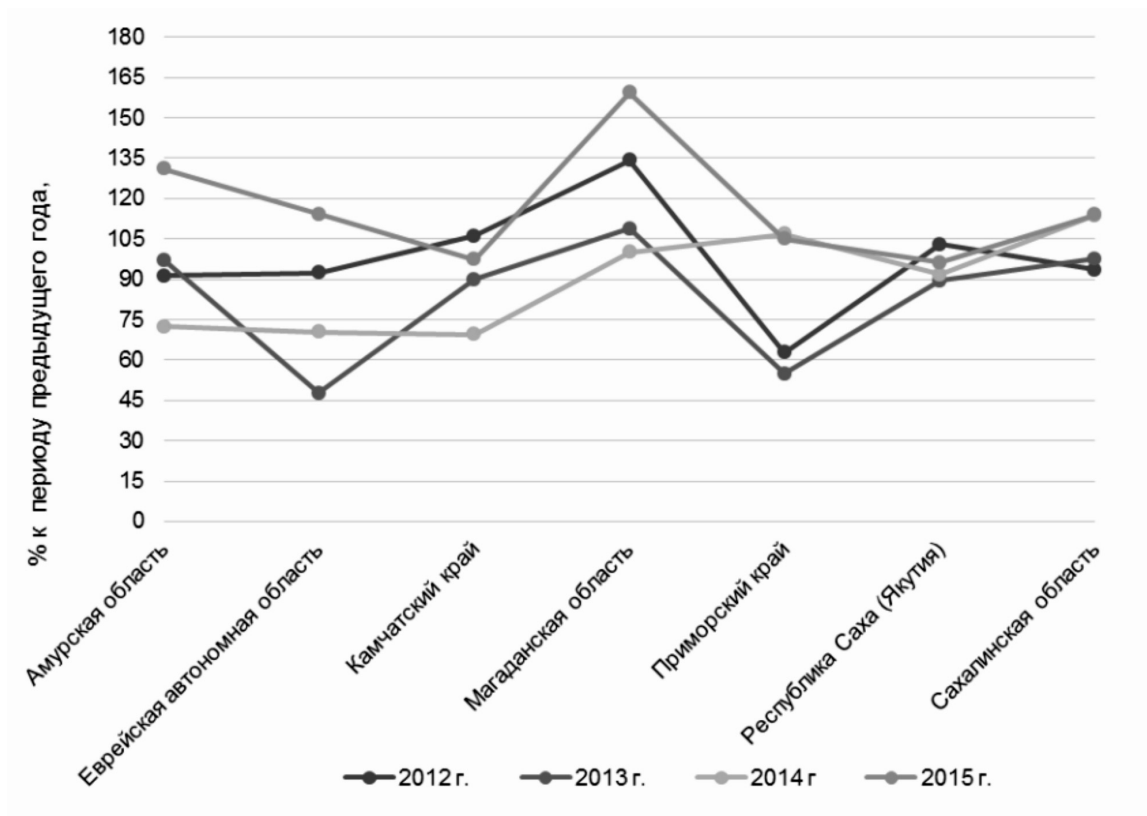


Рисунок 2.

Таблица 3.

Регион	Наименование ТОР	Специализация ТОР	Площадь, га
Российская Федерация	Надеждинская	Промышленная, транспортно-логистическая	807
	Михайловская	Сельское хозяйство	3151
Хабаровский край	Комсомольск	Авиастроение	327
	Хабаровск	Рыбопереработка, портово-логистическая	716
Амурская область	Белогорск	Сельское хозяйство	702,3
	Приамурская	Промышленно-логистическая	857,3
Камчатский край	Камчатка	Промышленно-логистическая, туристическая	1276
Чукотский АО	Беринговский	Горнодобывающая промышленность	5960
Республика Саха - Якутия	Кангалассы	Промышленная	16,9

Учитывая, что в соответствии с законопроектом решение о создании ТОР принимается Правительством Российской Федерации, финансовые последствия для федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований будут оценены при рассмотрении целесообразности создания каждой конкретной ТОР с учетом профиля ее деятельности и соответствующих социально-экономических показателей.

Запуск только трех ТОСЭР даст Дальнему Востоку порядка 7 тысяч рабочих мест. За счет создания объектов

инфраструктуры будет обеспечено развитие территорий, прилегающих к ТОР, а формирование рынка сервисных услуг для резидентов ТОР даст импульс развитию малого и среднего бизнеса.

Создание ТОР позволит значительно повысить привлекательность дальневосточных территорий для инвесторов, а законодательное урегулирование будет способствовать повышению притока населения при помощи развития социально-экономических условий образования новых рабочих мест на Дальнем Востоке (рис. 3).

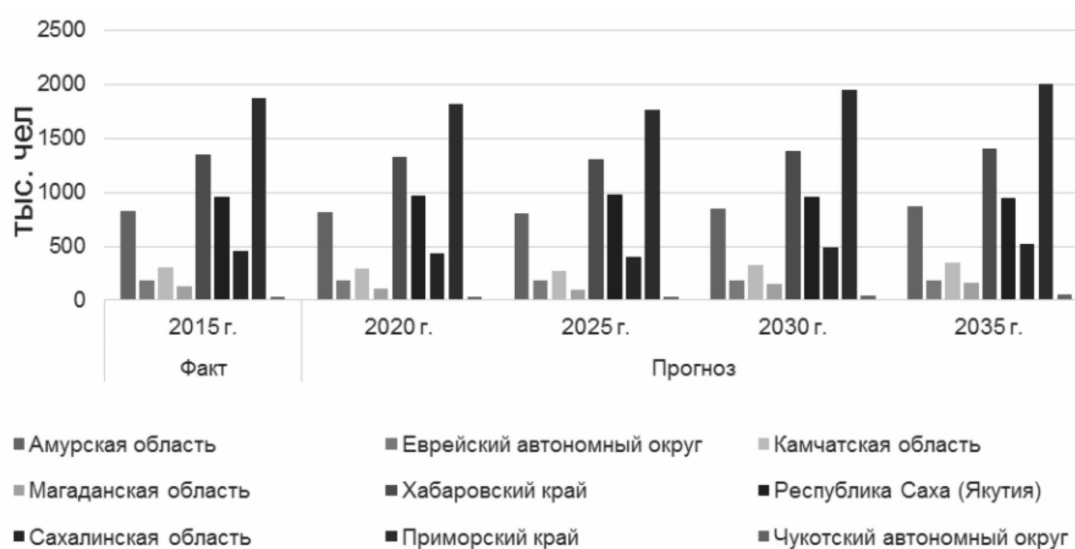


Рисунок 3.



Рисунок 4.

Развитие экономики при помощи создания и расширения производственных мощностей, позволит привлечь новые квалифицированные кадры на Дальний Восток, следовательно, уменьшится миграционный отток и увеличить занятость населения, что повлечет за собой увеличение уровня благосостояния.

Это приведет к развитию социально – экономической инфраструктуры, что позволит:

- ◆ обеспечить динамику ВРП на уровне 5,8–6,8;
- ◆ увеличить численность занятых в экономике с 75,5% от экономически активного населения в настоящее время до 84,7% в 2025 году;
- ◆ снизить уровень бедности за этот же период практически вдвое с 18,8% до 9,6%;
- ◆ увеличит обеспеченность жильем с 19 до 32 кв. метров на человека;
- ◆ на 10 лет увеличит продолжительность жизни (рис. 4).

Предлагаются дополнительные преференции граждан, проживающим или желающим проживать на дальнем Востоке. Это однократное предоставление на льготной основе участков для индивидуального жилищного строительства, оказание господдержки по содействию в переезде и обустройству, возмещение затрат региональным бюджетам на уплату процентов по кредитам на обеспечение коммунальной инфраструктурой земельных участков и прочие меры.

Совокупность этих факторов обеспечит рост населения региона, составляющего в настоящее время 11,5 миллионов человек, на 2,5 – 3 миллиона, повысит престижность проживания на данных территориях.

В итоге ожидается достижение эффекта выравнивания социально-экономических и трудовых параметров Дальнего Востока относительно других субъектов Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика региона. – 2016. – Т. 12, вып. 2. – С. 569–585;
2. Послание Президента Российской Федерации Владимира Путина Федеральному Собранию // Российская газета 12 дек. 2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru>. (дата обращения: 18.09.2016).
3. Власюк Л.И., Суспицын С.А., Шеломенцев А.Г. Факторы и механизмы акселерации социально-экономического развития регионов России // Регион. Экономика и Социология. 2012. – № 3. – С. 34–57;
4. Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=172962> (дата обращения: 20.09.16);
5. Кашина Н. В. Территории опережающего развития: новый инструмент привлечения инвестиций на дальний Восток России // Экономика региона. 2016. №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/territorii-operezhayuschego-razvitiya-novyy-instrument-privlecheniya-investitsiy-na-dalniy-vostok-rossii> (дата обращения: 23.09.2016);

6. Корень А.В., Першина В.В. Актуальные проблемы и пути совершенствования налога на доходы физических лиц в Российской Федерации // Глобальный научный потенциал. – 2014. – № 5 (38). – С. 63–65;
7. Кашина Н.В. Территории опережающего развития в Дальневосточном регионе. Особенности создания // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. – 2015. – №3 (75). – С. 29–41;
8. Рязанцева М. В., Якупова Е. С. Анализ особенностей правового статуса территорий опережающего развития // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 8–4. – С. 738–742;
9. Federalnyj zakon no. 473-FZ "O territorijah operezhajushhego socialno-jekonomicheskogo razvitiya v Rossijskoj Federacii" (The Federal Law no. 473-FZ "On the territories of advancing social and economic development in the Russian Federation") Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=172962> (accessed 20 September 2016);
10. Курков И. И. Территории опережающего развития как инструмент регулирования социально-экономического развития регионов России // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. №5 (45). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/territorii-operezhajushchego-razvitiya-kak-instrument-regulirovaniya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-regionov-rossii> (дата обращения: 21.09.2016);
11. Туровский Р. Территории опережающего развития: лучше меньше, да лучше? // EastRussia. Специальный печатный выпуск к Инвестиционному форуму "Дальний Восток – 2014". – 2014. – С. 68–81;
12. Сидоров Е. Полпред обещал проТОРить дорогу // Дальневосточный капитал. – 2014. – №7. – С. 12–13;
13. Дмитракова Т., Таюрский В. Точки роста. Дальний Восток становится местом притяжения трудовых ресурсов и инвестиций // Российская газета. 26.02.2016;
14. Дмитракова Т., Таюрский В. Точки роста. Дальний Восток становится местом притяжения трудовых ресурсов и инвестиций // Российская газета. 26.02.2016;
15. Территории опережающего развития. 9 особых зон в ДФО [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/info/2215388> (дата обращения: 20.09.2016);
16. Пресс-служба Минвостокразвития России. Желающие попасть в ТОР выстроились в очередь // Дальневосточный капитал. 2016. № 2. С. 8;
17. Информационные базы данных. Режим доступа: <http://referat.niv.ru/view/referat-geography/82/81165.htm> [дата обращения 29.09.2016];
18. Итоги Всероссийской переписи населения 2010 года. // <http://www.gks.ru> [дата обращения 25.09.2016];
19. Крепский Арсений Петрович Миграционные процессы на Дальнем Востоке: от регулирования к управлению // Гуманитарные исследования в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. 2011. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/migratsionnye-protsessy-na-dalnem-vostoke-ot-regulirovaniya-k-upravleniyu> (дата обращения: 24.09.2016);
20. Шарипов, Ф. Ф. Основные тенденции привлечения инвестиций в развитие территорий РФ / Ф. Ф. Шарипов, Р. Ш. Равилова // Путеводитель предпринимателя. – 2016. – № 29 – С. 277–285

© А.Н. Норкина, Е.Р. Мысева, А.Д. Малых, (ANNorkina@merphi.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРОЙ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ПРОЕКТЫ

THE POSSIBILITY OF INCREASING THE EFFICIENCY OF INFRASTRUCTURE MANAGEMENT COLLECTIVE INVESTMENT IN HIGH-TECH PROJECTS

*D. Redin
E. Balashov*

Annotation

The article considers the legal and economic aspects of the existing in modern conditions in Russia infrastructure collective investment in high-tech projects. Based on the author of the comparative analysis identified advantages and disadvantages of the existing institutions of the infrastructure of collective investments for individual investors, as well as possible areas of improvement.

Keywords: Investors, crowd funding, projects, financial intermediaries, financial performance, mutual funds, stock funds, banking trust funds, crowdfunding platforms.

*Редин Дмитрий Владимирович
К.э.н., доцент, ФГОБУ ВО "Московский
политехнический университет"
Балашов Евгений Александрович
Магистрант, ФГОБУ ВО "Московский
политехнический университет"*

Аннотация

В статье рассмотрены организационно-правовые и экономические аспекты существующей в современных условиях в РФ инфраструктуры коллективного инвестирования в высокотехнологичные проекты. На основе проведенного автором сравнительного анализа выявлены преимущества и недостатки существующих институтов инфраструктуры коллективного инвестирования с позиций индивидуальных инвесторов, а также возможные направления их совершенствования.

Ключевые слова:

Инвесторы, коллективное финансирование, проекты, финансовые посредники, финансовые результаты, ПИФы, АИФы, ОФБУ, краудфандинг-вые площадки.

В современных условиях частные инвесторы не обладают достаточным объемом профессиональных компетенций в области коллективного инвестирования в высокотехнологичный сектор экономики. В связи с этим очевидна необходимость совершенствования инфраструктуры коллективного финансирования, основу которой составляют профессиональные финансовые посредники, с использованием современных технологий организаций совместного проектного финансирования.

В современных условиях частные инвесторы не обладают достаточным объемом профессиональных компетенций в области коллективного инвестирования в высокотехнологичный сектор экономики. В связи с этим очевидна необходимость совершенствования инфраструктуры коллективного финансирования, основу которой составляют профессиональные финансовые посредники, с использованием современных технологий организаций совместного проектного финансирования.

Существующие в мировой практике институты коллективного инвестирования представляют собой посреднические финансовые структуры, осуществляющие дея-

тельность по аккумулированию средств отдельных инвесторов (в т.ч. индивидуального сектора) для вложения в реализацию инвестиционных проектов (в т.ч. в сферу высоких технологий). Указанная деятельность ориентирована на получение в рамках инвестирования прибыли, обеспечивающей поддержание экономического интереса инвесторов и расширенное воспроизводство в рамках финансируемого инвестиционного проекта.

Институты коллективного инвестирования следует определить как один из основных механизмов эффективной трансформации накопленных индивидуальными инвесторами ресурсов в инвестиционные посредством деятельности профессионального управляющего.

В мировой практике существующие институты коллективного финансирования можно подразделить на следующие группы.

1. Депозитно-кредитные организации либо страховые финансовые институты, к которым относят коммерческие банки, кредитные кооперативы, страховые компании и негосударственные пенсионные фонды, формирующие

инвестиционные ресурсы посредством привлечения депозитов (вкладов) либо страховых взносов экономических субъектов. Эти финансовые структуры, обладающие широкой клиентской и ресурсной базой, наиболее активно участвуют в коллективном инвестиционном процессе. Однако при использовании указанного механизма коллективного финансирования отсутствует непосредственная взаимосвязь экономических интересов коллективных инвесторов и параметров инвестиционных проектов.

2. Инвестиционные финансовые посредники, ресурсная база которых формируется посредством целевого привлечения средств инвесторов, в т.ч. путем продажи инвесторам долговых и долевых инструментов финансового рынка. К таким институтам относятся инвестиционные банки и фонды (паевые инвестиционные фонды (ПИФы), акционерные инвестиционные фонды (АИФы), общие фонды банковского управления (ОФБУ)), осуществляющие привлечение денежных средств пайщиков либо размещающие специализированные выпуски финансовых инструментов (ценных бумаг) под конкретные инвестиционные проекты.

3. Краудфандинговые платформы коллективного привлечения средств индивидуальных инвесторов.

Рассмотрим вторую из приведенных групп институтов коллективного инвестирования, имеющую проработанную законодательную базу и достаточно широкое распространение в современных условиях.

1) Сущность механизма коллективного инвестирования путем формирования паевых инвестиционных фондов (ПИФов) исходит из их правового статуса, согласно которому деятельность данных структур представляет собой "отношения, связанные с привлечением денежных средств и иного имущества путем размещения акций или заключения договоров доверительного управления в целях объединения имущества совладельцев ПИФа (пайщиков) и его последующего инвестирования. При этом владельцы паев являются собственниками имущества ПИФа, которое принадлежит им на праве общей долевой собственности, а управляющая совместным имуществом компания организует размещение инвестиционных паев, принимает решение о покупке/продаже ценных бумаг и другого имущества фонда, осуществляет доверительное управление его активами.

Следует выделить следующие преимущества коллективного инвестирования в высокотехнологичные проекты посредством ПИФов:

- ◆ встроенная диверсификация рисков коллективных инвесторов (в т.ч. за счет инвестирования части средств фонда в высоколиквидные финансовые инструменты);

- ◆ отсутствие "входного барьера" в виде высокой минимальной величины стартового капитала инвестора (в большинстве случаев минимальные взносы составляют 10–30 тыс. руб.);

- ◆ преимущество по налогообложению получаемой при инвестировании прибыли: отсутствие налогообложения текущих операций фонда (фондами не уплачивается налог на прибыль, налогообложение производится только при погашении стоимости пая, т.е. только по факту выплаты дохода каждому инвестору);

- ◆ деятельность управляющих компаний ПИФов (в т.ч. раскрытие информации о параметрах инвестиционного портфеля) строго регламентирована законодательством (за исключением закрытых ПИФов, формируемых для ограниченного заранее установленного круга участников).

Вместе с тем имеют место недостатки коллективной инвестиционной деятельности посредством ПИФов, касающиеся как финансовых условий участия инвесторов, так и ограничений в инвестиционном процессе:

- ◆ вознаграждение, выплачиваемое управляющей компании независимо от финансового результата деятельности фонда (размер вознаграждения составляет от 0,5 до 5 % от величины чистых активов);

- ◆ наличие существенных комиссионных вознаграждений, уплачиваемых инвестором ПИФу в виде надбавок ("входная" комиссия при приобретении доли в фонде, может составлять до 1,5 % стоимости пая) и скидок (удерживаемая из выплачиваемой стоимости пая комиссия при выходе инвестора из фонда);

- ◆ существующие законодательные ограничения по приобретению наиболее доступными для сторонних инвесторов открытыми ПИФаами высокорискованных финансовых инструментов (акций, облигаций и пр.), к которым относятся вложения в высокотехнологичные проекты;

- ◆ обязательность соблюдения условий инвестиционной декларации ПИФа, согласно которой необходимо поддерживать заявленную структуру инвестиционного портфеля (что не позволяет в кризисные периоды экономической конъюнктуры, в т.ч. при резких движениях цен на активы на фондовом рынке, переводить инвестиционные активы в более устойчивую и ликвидную форму).

2) Механизм коллективного инвестирования посредством акционерных инвестиционных фондов (АИФов) предусматривает формирование открытого акционерного общества, исключительным предметом функционирования которого является вложение капитала инвесторов (акционеров) в ценные бумаги и другие объекты предпринимательской деятельности.

Основное преимущество данной формы коллективного инвестирования – обладание инвесторами (акционерами) правами на участие в управлении (принятии осно-

вополагающих инвестиционных решений), в то время как участники других форм инвестирования (например, ПИФов) не имеют такой возможности.

Однако на практике, как правило, не реализуется, поскольку владельцы незначительных долей акций (индивидуальные инвесторы) нечасто появляются на общих собраниях акционеров, будучи уверенными в отсутствии реального влияния своих голосов на принимаемые инвестиционные решения.

Отметим другие недостатки АИФов для осуществления коллективных инвестиций:

- ◆ двойная налоговая нагрузка: АИФы платят налог на прибыль по общей ставке 20 %, а впоследствии при распределении полученной прибыли в качестве дивидендов акционеры уплачивают в общем порядке налог на дивиденды (9 %), при этом в отношении физических лиц не предусмотрено льготы, существующей для юридических лиц (ставка 0 % при длительном владении акциями);

- ◆ акции АИФов, как правило, уступают другим обращающимся на рынке инструментам коллективного инвестирования в отношении ликвидности.

3) Механизм коллективного инвестирования путем формирования кредитных кооперативов. В российском законодательстве [2] (в отличие от ряда примеров зарубежной практики) указанная форма кооперации реализована исключительно в форме кредитных потребительских кооперативов. Данная форма кооперации представляет собой добровольное объединение граждан (возможно – с участием юридических лиц) в целях удовлетворения финансовых потребностей участников – путем аккумуляирования денежных средств и последующего их использования для целей потребительского кредитования либо страхования. Таким образом, в существующих законодательных рамках РФ коллективное кредитование участниками кредитного кооператива предлагаемых к реализации инвестиционных проектов нереализуемо.

При этом указанная форма коллективного финансирования, безусловно, имеет ряд существенных преимуществ. За счет небольших размеров кредитного кооператива (как правило, формируется на основе принципа тесного взаимодействия и взаимного доверия в рамках небольшой группы участников), в рамках кредитных кооперативов возможно без значительных затрат оценить кредитоспособность участников и привлекательность предлагаемых инвестиционных проектов, при условии минимальных финансовых рисков. Кредитные кооперативы, при условии изменения действующего законодательства (включения финансирования совместных инвестиционных проектов как возможного направления использования взносов участников кооператива), могут быть единственной кредитной организацией, в рамках которой возможно коллективное финансирование пер-

спективных инвестиционных проектов на основе коллективной оценки участниками их финансовой привлекательности.

4) Механизм коллективного финансирования посредством общих фондов банковского управления (ОФБУ), функционирование которых направлено на доверительное управление капиталом инвесторов, осуществляемое кредитной организацией (банком). ОФБУ представляет собой имущественный комплекс, формируемый из имущества, передаваемого в доверительное управление инвесторами (физические либо юридические лица) и объединяемого на правах общей собственности, а также приобретаемого доверительным управляющим (в роли которого выступает банк) при осуществлении доверительного управления [3].

Положительной особенностью ОФБУ является то, что аккумулируемые в нем средства отделены от банковского имущества и не могут направляться на погашение долгов банка, что уменьшает риски инвесторов по инвестициям в ОФБУ.

Также преимуществом ОФБУ для инвестирования в высокотехнологичные проекты является возможность вести более агрессивную финансовую стратегию (чем, например, ПИФы) и, как следствие, диверсифицировать вложения в небольшие рискованные проекты: в рамках ОФБУ возможно вложение средств в то, что не запрещено (любые виды ценных бумаг) в то время, как у ПИФов существуют ограничения (например, невозможно инвестирование в векселя – выпуск которых привлекателен для небольших проектов).

Способствует диверсификации вложений и сокращению рисков инвестирования и установленное российским законодательством ограничение по структуре портфеля: в ценные бумаги одного эмитента не может быть инвестировано более 15 % активов фонда.

В процессе инвестирования в ОФБУ инвестор, вкладывая свои средства, получает так называемый сертификат долевого участия, который дает ему право на долю имущества в данном фонде. Этот сертификат не является ценной бумагой и не может быть реализован инвестором (сертификат не признается имуществом и не может быть объектом купли-продажи), не может быть залогом при выдаче кредита – возможна лишь его передача (переоформление) другому лицу (осуществляется на основании заявления, подаваемого владельцем сертификата, в соответствующий банк).

Данное ограничение по возможности свободного и оперативного управления инвесторами своими вложениями в ОФБУ, следует отнести к недостаткам данного механизма коллективного инвестирования.

Кроме того, законодательно установлена возможность при ведении операций ОФБУ выполнения функций специального депозитария и регистратора подразделениями доверительного управляющего (банка). Это, с одной стороны, может повлечь за собой снижение издержек инвесторов, а с другой стороны (что представляется более существенным) – увеличивает риски, связанные с банкротством, выводом активов и прекращением деятельности банка, выполняющего функции доверительного управляющего.

Таким образом, анализ существующих в российских условиях механизмов коллективного инвестирования высокотехнологичных проектов, связанных с использованием финансовых посредников, свидетельствует о том, что существующие институты характеризуются рядом ограничений, как нормативного, так и экономического характера.

В настоящее время наиболее развитый и популярный среди индивидуальных инвесторов институт коллективного инвестирования – паевой инвестиционный фонд (при этом преобладают ПИФы, осуществляющие инвестиции в наиболее ликвидные финансовые инструменты сырьевых компаний – "голубые фишки"), вторую позицию занимают общие фонды банковского управления (ОФБУ). Акционерные инвестиционные фонды недостаточно развиты в России – в первую очередь в силу двойной налоговой нагрузки.

Далее рассмотрим наиболее современный механизм коллективного финансирования высокотехнологичных инвестиционных проектов без участия финансовых посредников – краудфандинговые площадки (в прямом переводе – "народное" финансирование).

Сбор коллективных инвестиций на финансирование коммерческих высокотехнологичных проектов возможно только в рамках 2 известных российских краудфандинговых площадок – "Русини" (rusini.org), и "С миру по нитке" (Smiron.ru). Остальные платформы, в т.ч. крупнейшие порталы "Планета" и "Boomstarter" – ограничены направлениями творческих и социальных проектов (бизнес-проекты на данных ресурсах не размещаются).

При использовании данной формы коллективного финансирования проектов происходит публичное размещение заявок по поиску инвесторов, отсутствуют ограничения по составу инвесторов, т.е. функционирование краудфандинговых площадок характеризуется следующими особенностями:

- ◆ наличие четкой инвестиционной идеи: все собранные финансовые ресурсы должны направляться для реализации заявленных инвестиционных целей в установленном временном отрезке;

- ◆ лимитированность процесса инвестирования: как финальная сумма необходимых инвестиций, так и период их аккумулирования – ограничиваются параметрами проекта. Указанные ограничения позволяют разграничить заинтересованность аудитории инвесторов в проектах с определенными наборами параметров;

- ◆ высокая степень венчурности: коллективные инвесторы, действуя полностью самостоятельно (руководствуясь приведенной в рамках краудфандинговой площадки информацией о проекте, либо на основе личной коммуникации с организатором инвестирования в проект), полностью принимают на себя финансовые риски (отсутствие каких-либо гарантий);

- ◆ инвестирование проекта на большинстве краудфандинговых площадок, применимых для высокотехнологичных коммерческих проектов ("Русини", "С миру по нитке") происходит по принципу "все или ничего" – проект либо собирает 100 % заявленной необходимой величины инвестиций, либо (если в заявленный срок сумма полностью не набрана) не финансируется совсем;

- ◆ отсутствие единого подхода к расчету размера вознаграждения краудфандинговой площадки (например, в рамках площадки "С миру по нитке" – инициатором проекта выплачивается агентское вознаграждение 10 % от собранных средств, по площадке "Русини" – комиссия не взимается). Вознаграждение площадки в виде бонуса может оговариваться в случае инвестирования в разработку продуктов интеллектуальной собственности, подлежащих патентной защите (устанавливается в индивидуальном порядке);

- ◆ отсутствие механизма распределения финансовых результатов, полученных при реализации проекта, среди инвесторов (организатор проекта может лишь разместить условия о неденежных формах материальной выгоды (бонусах), причитающихся инвесторам в случае успешной реализации проекта – например, бесплатное пользование услугами, обучение и пр.);

- ◆ следствие отсутствия обязательств по возврату вложений и распределению прибыли инвесторам – возникновение у организатора краудфандингового финансирования обязательств по налогу на доходы физических лиц (13 % от собранной величины инвестиций);

- ◆ требования к отчетности по результативности инвестирования. (организатор краудфандинга обязан выполнить задекларированные в рамках площадки обязательства и отчитаться об их выполнении). Если факт инвестирования собранных денежных средств не подтвержден (платежные и товаросопроводительные документы, фотографии, видеозаписи) – возникает обязанность по возврату полученных на реализацию проекта денежных средств.

Таким образом, по результатам проведенного анализа следует выделить следующие проблемы и перспективы развития механизмов коллективного финансирования высокотехнологичных проектов в современных условиях.

Расширение использования механизмов инвестиционных финансовых посредников в целях коллективного финансирования высокотехнологичных проектов сдерживается такими факторами, как:

- ◆ низкая степень информированности индивидуальных инвесторов о конъюнктуре финансовых рынков;
- ◆ существующие законодательные ограничения по составу и структуре инвестиционного портфеля (ПИФы, АИФы);
- ◆ значительные транзакционные издержки, связанные с инвестированием (комиссии, взимаемые финансовыми посредниками (ОФБУ, ПИФы), а также двойное налогообложение – в случае АИФ);

Возможные пути минимизации влияния указанных недостатков – совершенствование нормативной базы в части регулирования форматов ПИФ и ОФБУ, гармонизация режимов налогообложения деятельности коллективных инвесторов; повышение активности рейтинговых агентств и экспертного сообщества в области повышения уровня доверия коллективных инвесторов к

финансовым посредникам.

Использование в целях коллективного инвестирования в высокотехнологичные проекты существующих в РФ краудфандинговых площадок имеет существенный потенциал развития по следующим направлениям:

- ◆ проработка механизма компенсации инвестиций и распределения финансовых результатов, полученных при реализации проекта, среди инвесторов (в денежной форме либо в иных формах материальной выгоды);
- ◆ повышение гибкости параметров аккумуляции инвестиций (по необходимым суммам и срокам);
- ◆ формирование требований по более глубокой проработке размещаемых проектов (калькуляция расходов, подробная информация о целях и этапах финансирования, гарантиях для инвесторов);
- ◆ повышение уровня вовлеченности организаторов краудфандинговых площадок в инвестиционный процесс (организация коммуникационного пространства для инвесторов, мониторинг реализации проектов).

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон РФ от 29.11.2001 г. № 156-ФЗ "Об инвестиционных фондах" (в редакции Федерального закона РФ от 03.07.2016 № 292-ФЗ)
2. Федеральный закон РФ № 190-ФЗ от 18 июля 2009 года "О кредитной кооперации" (в редакции Федерального закона РФ от 03.07.2016 № 292-ФЗ)
3. Инструкция Банка России № 63 "О порядке осуществления операций доверительного управления и бухгалтерском учете этих операций кредитными организациями РФ" (утв. Приказом ЦБ РФ от 2 июля 1997 г. № 02-287)
4. Гетманская А. Д. Анализ деятельности институтов коллективного инвестирования на российском фондовом рынке // Финансовые исследования. – 2013. – № 3. – С. 85–100.
5. Обзор краудфандинговых площадок: победить идею всей толпой. Бизнес-портал "Фабрика манимейкеров" [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://moneymakerfactory.ru/articles/kraudfanding/>
6. Островский А. В. Коллективные инвесторы как институты социально ответственного инвестирования // Науковедение. – 2014. – № 1. – С. 1–8.

© Д.В. Редин, Е.А. Балашов, (dmired@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ НЕПРОФИЛЬНЫМИ АКТИВАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

EFFECTIVE MANAGEMENT OF NON-CORE ASSETS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

D. Chernyatin

Annotation

Analyzed existing approaches to the management of non-core assets of industrial enterprises. Developed an integrated algorithm of restructuring of non-core assets, which allows to present the entire sequence of actions with the industrial enterprise assets, including management decisions on how to restructure them.

Keywords: Industrial enterprises, restructuring non-core assets, non-core units, ways of restructuring, management, efficiency.

Чернятин Дмитрий Михайлович
Аспирант, Сибирский государственный
аэрокосмический университет им. академика
М.Ф. Решетнева, г. Железногорск

Аннотация

Проведен анализ существующих подходов к управлению непрофильными активами промышленных предприятий. Разработан комплексный алгоритм реструктуризации непрофильных активов, позволяющий представить всю последовательность работы с активами промышленного предприятия, включая управленческие решения относительно способов их реструктуризации.

Ключевые слова:

Промышленные предприятия, реструктуризация, непрофильные активы, непрофильные подразделения, способы реструктуризации, управление, эффективность.

Необходимость эффективного управления непрофильными активами российских промышленных предприятий не вызывает сомнений. В современных условиях предприятия, обремененные непрофильными активами, показывают свою неконкурентоспособность. Основными проблемами являются неэластичность их производства и низкая экономическая эффективность контролируемых ими активов.

Так, для повышения эффективности управления активами государственных предприятий, в целях исполнения Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2012г. №596 "О долгосрочной государственной экономической политике", приказом Росимущества от 25.07.2013г. №218, была утверждена "Методология определения профильности активов". Разработанная Методология (в редакции приказа Росимущества от 18.12.2014г. №501) определяет понятие профильности активов, устанавливает порядок выявления непрофильных активов в имуществе, критерии их классификации и порядок отчуждения для компаний с государственным участием, в которых доля Российской Федерации составляет более 50% [1, 2].

Тем не менее, на сегодняшний день темпы обращения с непрофильными активами государственных предприятий до сих пор констатируются как низкие. В связи с

этим, до 15 сентября 2016г., в рамках директив правительства РФ, Советы директоров госкорпораций, госкомпаний и акционерных обществ из специального перечня, в которых РФ владеет более 50% акций, должны утвердить программы отчуждения непрофильных активов [13, 15].

Данные обстоятельства позволяют утверждать, что проблемы эффективности управления непрофильными активами хозяйствующих субъектов до сих пор остаются актуальными для российской экономики. От непрофильных активов избавляются как крупные, малые и средние предприятия, так и региональные и муниципальные власти. Поэтому, вопросы увеличения экономической отдачи многочисленных активов промышленных предприятий приобретают сегодня особую значимость.

Целью настоящего исследования является проведение анализа существующих подходов к управлению непрофильными активами промышленных предприятий и разработка комплексного алгоритма их реструктуризации.

Под непрофильными активами в данной работе мы будем понимать активы, которые не задействованы в основной деятельности предприятия, определенной долгосрочной стратегией его развития.

Одним из основных подходов к повышению эффективности управления непрофильными активами промышленных предприятий является их комплексная реструктуризация. Соответственно эффективность управления непрофильными активами в первую очередь рассматривается сегодня как эффективность их реструктуризации.

Изучение экономической литературы и нормативно-правовых актов, показало, что на сегодняшний день отсутствует общепринятый подход к порядку реструктуризации непрофильных активов.

Например, В.А. Денисов считает, что выстраивание работы с непрофильными активами включает в себя несколько этапов:

- ◆ инвентаризацию и классификацию непрофильных активов;
- ◆ отработку стратегии использования или продажи каждого актива, включая возможную реструктуризацию в целях повышения эффективности бизнеса;
- ◆ реализацию выработанной стратегии [4].

Методология работы с непрофильными активами госпредприятий в редакции приказа Росимущества от 18.12.2014г. №501 также начинает работу с активами с классификации всей совокупности активов организации (в виде реестра единиц управленческого учета). Далее проводится анализ каждой единицы управленческого учета (Е2У) с учетом определенных факторов их влияния на достижение целей и задач, определенных в стратегии

предприятия. В отношении Е2У, определенной как непрофильная, на основании ряда критериев принимается решение об отчуждении или сохранении непрофильного актива [2].

По мнению И. Салимова при реструктуризации непрофильных активов необходимо придерживаться следующей последовательности:

- ◆ оценка и анализ основного бизнеса;
- ◆ разработка плана реорганизации бизнеса;
- ◆ выделение непрофильных активов;
- ◆ комплексный анализ и оценка непрофильных активов;
- ◆ выбор схем реструктуризации непрофильных активов [10].

Ряд авторов, в порядок реструктуризации непрофильных активов предприятия, на наш взгляд, добавляют такие важные этапы, как анализ эффективности работы непрофильного актива и рынка соответствующей продукции, анализ рисков выделения непрофильного актива и меры по их снижению, оценку эффективности результатов реструктуризации, а также выстраивание отношений с выделенными непрофильными подразделениями [9, 11].

Учитывая существующие на сегодняшний день схемы работы с непрофильными активами, по результатам анализа мнений специалистов в данной области, представим комплексный алгоритм реструктуризации непрофильных активов промышленного предприятия, изображенный на рис.1.

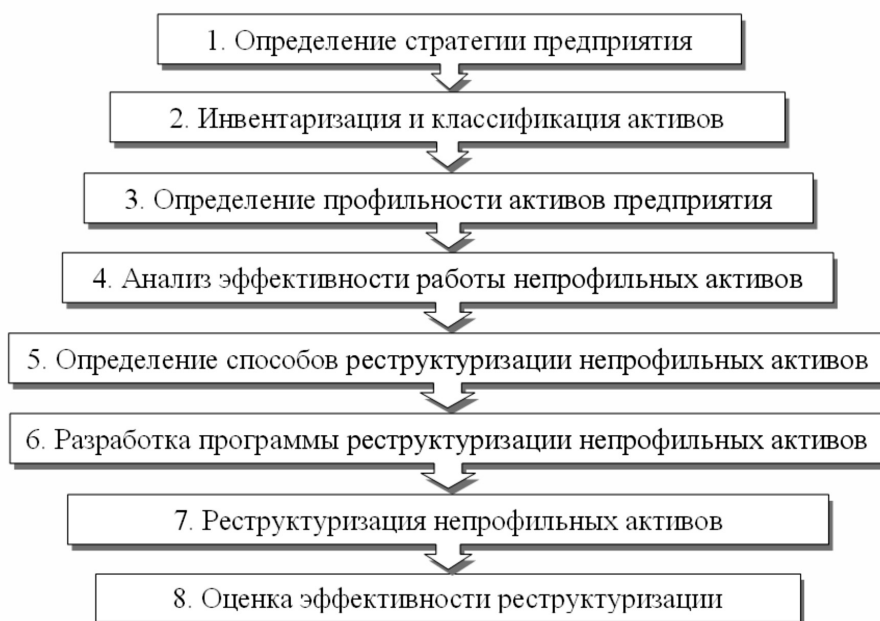


Рисунок 1. Алгоритм реструктуризации непрофильных активов промышленного предприятия.

Предложенный алгоритм, по нашему мнению, охватывает все необходимые этапы управления данным процессом, начиная с определения стратегии развития предприятия и заканчивая оценкой эффективности проведенного комплекса мероприятий по реструктуризации непрофильных активов организации.

1. На первом (подготовительном) этапе данного алгоритма, по нашему мнению, необходимо выполнить одну из самых важных задач всего процесса реструктуризации непрофильных активов – определиться с дальнейшей Стратегией развития предприятия, т.е. четко сформулировать стратегические цели и задачи организации в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Именно правильно выбранная Стратегия предприятия позволит определить профильность актива и его связь с основными видами деятельности организации.

2. Следующий шаг предусматривает проведение полной инвентаризации и классификации всех активов предприятия. Целью данного этапа является выявление всего многообразия активов предприятия для дальнейшего принятия управленческих решений относительно способов реструктуризации тех активов, которые будут отнесены к непрофильным.

3. Далее следует провести анализ каждого актива, с точки зрения его влияния на достижение целей и задач, определенных в Стратегии, что позволит выделить перечень непрофильных активов организации.

Анализ данного вопроса показывает, что большинство авторов сходятся во мнении, понимая под профильными активами имущество предприятия, используемое им для осуществления основного вида деятельности. Соответственно, активы, не задействованные напрямую в выработке основной продукции, т.е. не связанные с основным видом деятельности, считаются непрофильными [3, 5, 6, 16]. Как правило, это медицинские, гостиничные, спортивно-оздоровительные, образовательные и досуговые объекты, а также объекты культуры и искусства, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и общественного питания, мастерские, производственные и складские площади и т.п.

К непрофильным активам, в том числе относят движимое имущество, акционерный капитал, доли участия в деятельности других предприятий и прочие экономические ресурсы, используемые в непрофильной деятельности [4, 7, 12]. Признаки непрофильности могут иметь и такие активы, которые не используются в настоящее время и не планируются к использованию в дальнейшем, не зависимо от их причастности к основным видам деятельности организации. Результатом данного этапа должен стать разработанный Реестр непрофильных активов организации.

Не смотря на сформировавшуюся, на сегодняшний день, терминологию активов предприятия, мы считаем, что окончательные критерии профильности собственного имущества сугубо индивидуальны и зависят от специфики, финансового состояния, планов по развитию и особенностей каждой отдельно взятой организации (отрасли).

4. Одной из самых сложных задач всего процесса реструктуризации непрофильных активов является анализ эффективности их работы (участия в деятельности организации), по результатам которого определяются наиболее эффективные и рациональные способы их реструктуризации.

Например, О.А. Рябцун считает, что наиболее точной мерой эффективности реструктуризации является величина анергии, которую удалось бы устранить в результате реструктуризации непрофильных активов. Автор рекомендует реструктуризацию непрофильного актива тем способом, чистая текущая стоимость проекта которого будет максимальной, в зависимости от необходимости сохранения контроля над данным активом [8].

В целом, большинство исследователей выделяют такие критерии принятия управленческих решений как рыночная стоимость непрофильного актива, уровень прибыльности, рентабельности, потребность непрофильного актива в инвестициях, вклад актива в общую Стратегию, его вовлеченность во внутрихозяйственную деятельность организации, социальную значимость и др. [7, 11, 16]. Также, на принятие решения об отчуждении или сохранении непрофильного актива влияют такие факторы как стратегическая важность и его значительная связь с основным бизнесом, обеспечение непрофильным активом безопасности основных бизнес процессов организации (информационной, экономической, финансовой, предотвращение чрезвычайных ситуаций и т.п.) [2, 12].

5. По результатам проведенного анализа, на основании разработанных критериев, по каждому непрофильному активу принимается соответствующее решение об отчуждении либо сохранении данного актива организации.

Исследование вопроса реструктуризации промышленных предприятий позволяет определить все возможные управленческие решения относительно дальнейшей судьбы непрофильных активов, в зависимости от принятой собственником методики классификации непрофильных активов и анализа эффективности их участия в основной деятельности организации (рис.2).

В случае принятия решения о сохранении непрофильного актива он может быть интегрирован в основной производственный цикл, т.е. может продолжить развитие в



Рисунок 1. Алгоритм реструктуризации непрофильных активов промышленного предприятия.

составе предприятия, в том числе с учетом модернизации, диверсификации или переупрофилирования его деятельности, а также в целях реализации на его базе проектов, имеющих положительный экономический эффект.

Сохранение в своей структуре критически важных непрофильных активов зачастую позволяет избежать определенных рисков, связанных с осуществлением основной деятельности промышленного предприятия. Если актив при этом является рентабельным, то его можно рассматривать и как соответствующий финансовый резерв организации.

Сохранение контроля над непрофильным активом может также производиться передачей его в доверительное управление. В этом случае мотивированный менеджмент (доверительный управляющий) призван эффективно управлять непрофильным имуществом в интересах собственника данного актива. Иногда принимаются временные варианты управления непрофильными активами в целях увеличения стоимости активов или снижения рисков управления ими.

Еще одним способом сохранения контроля над непрофильным активом является передача его в аренду. Такой вариант обычно выбирают для активов имеющих возможность приносить дополнительную прибыль, частично используемых или имеющих перспективы использования в основном производстве, или

продажа которых, в настоящее время, не возможна или экономически не целесообразна. К временно не используемому активу может быть применен и такой способ реструктуризации как консервация, которая представляет собой набор мероприятий, направленных на обеспечение сохранности объекта с возможностью возобновления его эксплуатации по мере необходимости.

Распространенным вариантов сохранения непрофильного актива является создание на базе непрофильного подразделения промышленного предприятия зависимого юридического лица в виде дочерней организации. Как правило, такое решение, наряду с задачей сохранения контроля над активом, принимается при необходимости обеспечения прозрачности, инвестиционной привлекательности и повышения производительности труда основного бизнес ядра.

Если принимается решение об отчуждении непрофильного подразделения предприятия, то можно рассматривать вариант его полного обособления в виде самостоятельной коммерческой организации. При этом в случае убыточности и неконкурентоспособности выделяемого подразделения, первоначально требуется реализовать комплекс мер, позволяющих повысить его рентабельность и конкурентоспособность на соответствующем рынке предоставления услуг до начала процедуры реструктуризации.

Отчуждение непрофильных активов также может происходить путем их безвозмездной передаче в муниципальную, федеральную либо субфедеральную собственность. В основном это касается социально значимых активов предприятия, передача которых органам власти регламентирована законодательством РФ.

В остальных случаях отчуждение непрофильных активов, в зависимости от их экономического и физического состояния, сопровождается продажей, меной или вынужденной ликвидацией.

Необходимо отметить, что на большинстве российских предприятий, наиболее экономически эффективным и приоритетным способом реструктуризации, является продажа непрофильных активов, в том числе и в случае передаче непрофильных функций другой организации, специализирующейся в данной области (аутсорсинг). Принятие же решения о ликвидации как правило осуществляется в случаях, если ранее проведенные процедуры по продаже не состоялись, имущество полностью разрушено или пришло в негодность или затраты на "ликвидацию" ниже, чем на осуществление других способов реструктуризации.

В отношении непрофильных активов также могут осуществляться такие действия как передача в залог прав на актив в качестве обеспечения по обязательствам организации или обязательствам бенефициаров поручительства организации, снижение контроля или изменение (увеличение) по инициативе организации (подконтрольных организации лиц) размера уставного (складочного) капитала юридического лица, изменение долей в договоре простого товарищества и т.п., влекущее уменьшение доли участия организации в юридическом лице (доли имущества, на которое организация имеет право) [14].

В данном случае, по нашему мнению, речь идет об оперативном управлении активами организации, поэтому эти варианты не следует относить к способам реструктуризации непрофильных активов.

С учетом индивидуальных особенностей имущества, может быть определена индивидуальная схема, в том числе с применением нескольких способов реструктуризации. В любом случае, целесообразность выбора и критерии того или иного способа реструктуризации непрофильных активов зависят от методики, определенной каждой отдельно взятой организацией (отраслью).

6. После принятия управленческих решений в отношении способов реструктуризации непрофильных активов предприятия в обязательном порядке требуется разработка Программы их реструктуризации. Данная Программа, призвана обеспечить качественную подготовку

предстоящего процесса реструктуризации, а также идентифицировать и минимизировать риски его проведения. Сложность программы и тщательность ее проработки зависят от статуса непрофильного актива и выбранного способа его реструктуризации.

Например, продажа непрофильного актива предполагает определение начальной цены (цены продажи) на основе выбранного подхода к определению стоимости отчуждаемого актива и определение порядка его продажи (торги, поиск инвестора и т.п.). Данная схема является распространенной и не требует сложных, детально разработанных Программ реструктуризации подобных активов.

При передаче органам власти социально значимых активов, помимо составления перечня передаваемого имущества и подготовки технико-экономического обоснования необходимости такой передачи, следует учесть последствия подобного решения на территории присутствия и разработать, в рамках Программы реструктуризации, соответствующий комплекс мероприятий и мер поддержки данных активов в переходный период.

Наиболее ответственные и сложные Программы реструктуризации касаются вывода непрофильных подразделений промышленных предприятий в самостоятельные коммерческие структуры и дочерние организации, особенно учитывая такую важную социальную составляющую непрофильных подразделений, как наличие работающего там персонала. В данном случае, Программа должна включать в себя не только разработку соответствующего бизнес-плана с указанием в т.ч. рисков выделения непрофильного подразделения, но и моделирование деятельности будущей организации, поэтапный порядок (план-график) выделения подразделения, обучение руководящего и административного состава, автоматизацию основных бизнес-процессов создаваемой организации, регламент будущего взаимодействия с реструктурированными подразделениями и т.д. От качества разработки и реализации данных Программ зависит успешное становление и развитие дочерних и самостоятельных коммерческих организаций на базе непрофильных подразделений промышленных предприятий.

7. После выполнения всех подготовительных процедур начинается фаза реализации выбранных способов реструктуризации непрофильных активов в соответствии с разработанными Программами их отчуждения (сохранения). По мнению большинства исследователей данного вопроса для организации комплексного процесса реструктуризации непрофильных активов промышленного предприятия, на каждом предприятии требуется создание определенного коллегиального органа (рабочей группы) обеспечивающего непрерывный конт-

роль, управление и корректировку проводимого процесса.

В части выделения непрофильных подразделений задачей коллегиального органа также будет являться дальнейшее выстраивание отношений с реструктурированными подразделениями предприятия.

8. Заключительным и очень важным этапом предложенного алгоритма работы с непрофильными активами является объективная оценка эффективности проведенной реструктуризации, самым общим критерием которой является соответствие ее результатов поставленной цели. Внедрение любых программ реструктуризации без подтверждения их эффективности является нецелесообразным.

Оценить эффективность мероприятий по реструктури-

зации непрофильных активов можно с использованием множества частных финансово-экономических показателей, таких как повышение эффективности использования активов, снижение финансовых затрат, связанных с их обслуживанием и содержанием, увеличение объемов производства и сбыта продукции, рост доходности организации и т.д.

По нашему мнению, степень эффективности реструктуризации непрофильных активов промышленных предприятий, прежде всего, будет зависеть от соблюдения данного алгоритма работы с непрофильными активами, а также от тщательной и качественной проработки задач на каждом из этапов последовательности их реструктуризации. Именно правильность реализации каждого шага разработанного алгоритма позволит получить положительную оценку эффективности реструктуризации непрофильных активов предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Росимущества от 25.07.2013г. №218 "Об утверждении Методологии определения профильности активов".
2. Приказ Росимущества от 26.09.2014г. №372 "О внесении изменений в приказ Росимущества от 25.07.2013 № 218".
3. Астраханцев Е.А., Поздеев В.Л. Особенности выделения непрофильных активов для цели финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. [Электронный ресурс]. URL: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2011/2011-1/1/1.htm> (дата обращения 30.09.2016г.).
4. Денисов В.А. Непрофильные активы – стратегический инструмент или обременение // Расширяем кругозор. – 2013. – №2 (105). – С.78–87.
5. Денисова В.Р. Методический аппарат управления стоимостью непрофильных активов в условиях реорганизации корпоративных структур // Экономические науки. 2009. – №10. – С. 286–290.
6. Кондауров А.Н. Основные принципы классификации непрофильных активов – концептуализация понятия // Бизнес в законе. – 2012. – №1. – С. 344–345.
7. Ребизова А.Л. Непрофильные активы как объект бухгалтерского учета: Автореф. дис. канд. экон. наук. – М., 2010. – 28с.
8. Рябцун О.Я. Комплексная модель оценки эффективности и результативности реструктуризации непрофильных активов // Экономические науки. 2012. – №6. – С.99–104.
9. Рябцун О.Я. Подготовка к реструктуризации в зависимости от класса непрофильных активов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 10 (45). – С. 139–148.
10. Салимов И. Непрофильные активы // Управление компанией. – 2006. – №11.
11. Фурщик М.А. Технология реструктуризации непрофильных активов. "III межрегиональная конференция "предпринимательство в промышленности: пути развития" 17–18.11.2014 [Электронный ресурс]. URL: http://www.subcontract.ru/Conf2004/Disk/section3/section3_15.htm (дата обращения 20.09.2016г.).
12. Чернятин Д.М. Классификация непрофильных подразделений промышленных предприятий // Фундаментальные исследования. – 2016. – №4. – С. 683 – 689.
13. Госкомпании до 15 сентября должны утвердить планы продажи непрофильных активов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finmarket.ru/news/4363636/> (дата обращения 24.09.2016г.).
14. Методические рекомендации по разработке Положения о распоряжении непрофильными активами акционерного общества, в котором доля участия Российской Федерации или доля голосов в высшем органе управления которого, находящихся в распоряжении Российской Федерации, в совокупности превышает 50%. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rosim.ru/> (дата обращения 28.09.2016г.).
15. Методические указания по выявлению и отчуждению непрофильных активов. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71345134/#ixzz4LXIJe6Md> / (дата обращения 28.09.2016г.).
16. Работа над активами // Финансовый директор. 2007. №9 [Электронный ресурс]. URL: <http://fd.ru/articles/26747-rabota-nad-aktivami> (дата обращения 27.09.2016г.).

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ НА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ESTIMATION PROCEDURE OF INVESTMENT PROSPECTS OF BUSINESSES SPECIALIZING IN INNOVATIVE ACTIVITIES

*A. Yastrebov
A. Sergeev*

Annotation

In modern activities of the innovation enterprises, investment resources are a fundamental link in development as innovations in global development of economy. For enterprises seeking to improve their effectiveness through innovation it is necessary to develop not only the innovative capacity but to take into account the important qualities which have a strong influence on the investor's preferences when choosing an investment project. Therefore questions concerning the assessment of investment prospects of businesses realizing innovative policy play the key role.

In this article the author offered an approach to carrying out the analysis of a financial and economic condition of business which allow to reveal the indicators characterizing its investment prospect.

Keywords: innovation activity, investments, financial analysis, financial stability, investment prospect, financial statements.

Ястребов Анатолий Павлович

*Д.т.н., профессор, ФГАОУ ВО
Санкт–Петербургский государственный
университет аэрокосмического
приборостроения*

Сергеев Артём Сергеевич

*Аспирант, ФГАОУ ВО
Санкт–Петербургский государственный
университет аэрокосмического
приборостроения*

Аннотация

В современной деятельности инновационных предприятий, инвестиционные ресурсы являются основополагающим звеном в развитии, как сами инновации в глобальном развитии экономики. Предприятиям, стремящимся повысить свою эффективность за счет инноваций необходимо развивать не только инновационные способности, также важны качества, оказывающие прямое влияние на предпочтения инвестора при выборе объекта инвестирования. По этой причине вопросы оценки инвестиционной привлекательности предприятий реализующих инновационную политику, приобретают ключевое значение. В статье предложен авторский подход к проведению анализа финансово–экономического состояния предприятия, позволяющий выявить показатели, характеризующие его инвестиционную привлекательность.

Ключевые слова:

Инновационная деятельность, инвестиции, финансовый анализ, финансовая устойчивость, инвестиционная привлекательность, финансовая отчетность.

В настоящее время инвестиционная деятельность в сфере инноваций является составной частью социально–экономической деятельности страны. Эффективность данного направления непосредственным образом характеризует все аспекты экономической политики государства [5]. В связи с этим на территории Российской Федерации неуклонно увеличивается число объектов инновационной инфраструктуры, основной целью которых является создание благоприятных условий для развития новых направлений инновационной деятельности и поддержания уже существующих. Закономерно, что рост инновационной активности всегда сопровождается ростом капиталоемкости деятельности предприятия [2]. Следовательно, для предприятий, стремящихся повысить свою эффективность

за счет инноваций необходимо развивать не только инновационные способности, также важны качества, оказывающие прямое влияние на предпочтения инвестора при выборе объекта инвестирования.

Характеризуя современную экономику, важно отметить, что для инновационных предприятий инвестиционные ресурсы являются таким же ключевым звеном в развитии, как сами инновации в глобальном развитии экономики. При этом необходимо четко понимать, что простое обладание данными ресурсами не формирует преимуществ устойчивого развития [4]. Доминанта инвестиционных ресурсов заключается в увеличении экономических и прочих выгод для инвестора и реципиента.

На сегодняшний день вопросы оценки инвестиционной привлекательности являются достаточно актуальной проблемой, так как фактически не существует каких-либо универсальных методик определения уровня инвестиционной привлекательности инновационных предприятий. Вследствие этого одной из главных проблем при анализе инвестиционной привлекательности инновационного предприятия является выбор методики расчета и выявление ключевых оценочных показателей, основанных на специфичности отраслевой принадлежности инновационного предприятия [1].

Проблемам проведения оценки инвестиционной привлекательности посвящено множество научных работ и практических исследований как отечественных, так и зарубежных авторов: Г.В. Савицкая, О.В. Ефимова, А.Д. Шеремет, В.В. Ковалев З.С. Блага, Э. Хелферта и Л.А. Бернштейн.

Как правило, авторы выделяют сразу несколько методик, направленных на проведение анализа финансово-экономического состояния предприятия с целью дальнейшей оценки его инвестиционной привлекательности [1,2].

Рассмотрим основные методики анализа финансово-экономического состояния предприятия:

1. Оценка имущественного состояния объекта инвестиций. Данный подход позволяет провести комплексную оценку состава, структуры и динамики имущества и источников финансирования;
2. Анализ финансовой устойчивости. Позволяет рассчитать показатели финансового состояния и определить тип финансовой стабильности;
3. Оценка показателей ликвидности и кредитоспособности. Определяет ликвидные активы, краткосрочные обязательства, позволяет выполнить расчёт коэффициентов ликвидности;
4. Анализ рентабельности и эффективности деятельности. Позволяет рассчитать показатели рентабельности (продукта, хозяйственной деятельности, производства);
5. Оценка показателей деловой активности. Рассчитывает показатели операционного и финансового цикла, оборот активов и капитала.
6. Оценка конкурентной позиции на рынке. Позволяет оценить доли рынка и рыночные позиции.

Проведенный анализ различных современных подходов и методик, позволил сделать вывод о том, что они не всегда применимы к предприятиям, реализующим инновационную программу или же просто малоэффективны для практического применения. Это объясняется тем, что исследуется одновременно очень много различных факторов, которые на практике могут неверно трактоваться инвестором еще на этапе выявления необходимости их

вычисления. Более того, их неверное понимание может привести фактически к завышению или занижению роли каждого из выбранных показателей.

Также следует отметить, что Российская специфика накладывает серьезные ограничения на применение ряда традиционных для западных стран методик. В современных условиях их "слепое" копирование, как правило, не дает желаемого эффекта и может привести к неправильным выводам, поэтому необходима их адаптация к российским реалиям [3].

Однако в ходе анализа также была выявлена одна объединяющая их особенность, которая заключается в том, что практически все рассматриваемые методики, призванные оценивать инвестиционную привлекательность предприятий, делают основной упор на такие факторы как: финансовая устойчивость, платежеспособность и результативность деятельности предприятия, так как это основные критерии его стабильности, определяющие его общую финансовую структуру, а также степень его зависимости от контрагентов и инвесторов.

Таким образом, принимая во внимание выявленные особенности, для проведения всестороннего финансово-экономического анализа, характеризующего финансовую устойчивость (независимость) инновационного предприятия, необходимо рассмотреть сразу несколько составляющих.

Во-первых, необходимо выявить динамику общей стоимости предприятия, которая из года в год меняется, и проанализировать наличие дебиторской и кредиторской задолженности и умение предприятия с ней справляться как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективах.

Также необходимо вычислить показатель фондоотдачи и определить финансовую устойчивость, рассчитав несколько коэффициентов.

Далее необходимо рассмотреть динамику оборотных активов предприятия, сравнив эти показатели за период 2014 – 2015 гг. с учетом имеющихся на тот момент финансовых обязательств перед кредиторами в краткосрочной и долгосрочной перспективах, а для этого необходимо провести анализ состава и структуры имущества предприятия.

В процессе анализа необходимо изучить динамику значений общей стоимости предприятия и его внеоборотных активов за последний финансовый год, а затем произвести расчет фондоотдачи за этот же период.

На основании полученных данных необходимо будет сделать вывод об эффективности использования предприятием собственных денежных средств, что позволит

понять финансовые возможности предприятия при работе с инвесторами и контрагентами в долгосрочной перспективе.

Также необходимо проанализировать изменения формирования капитала и резервов и краткосрочных/долгосрочных обязательств предприятия, то есть тех источников, которые составляют ее имущество.

Для более объективного исследования общей финансовой устойчивости предприятия необходимо рассчитать коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемных и собственных средств и коэффициент концентрации заемного капитала.

Главным показателем общей финансовой независимости предприятия, который может дать представление об общей финансовой независимости компании от кредиторов за счет собственного капитала, называется коэффициентом автономии (далее – Ка). Для его расчёта необходимо общий объем собственного капитала (далее – СК) компании разделить на объем средств (валюта баланса (далее – ВБ)), вложенных в имущество компании по формуле:

$$Ka = SK / ВБ$$

В норме этот показатель не должен превышать 0,5. Таким образом, можно будет увидеть устойчивость компании с финансовой точки зрения.

Для того чтобы определить долю задолженности компании (далее – Кз) по отношению к общему капиталу необходимо разделить сумму заемного капитала (далее – ЗК) на ВБ (общую сумму финансирования) по формуле:

$$Kz = ЗК / ВБ$$

Необходимо понимать, что чем выше общая задолженность предприятия перед кредиторами, тем больше оно зависит от них.

Для того чтобы определить объем денежных средств, привлеченных предприятием на каждый рубль собственных средств необходимо вычислить коэффициент соотношения заёмных и собственных средств (далее – К з/с) по формуле:

$$Kz/c = ЗК / СК = (1/Ka) - 1$$

В норме этот показатель не должен превышать единицу, а если он в динамике увеличен, то это говорит о том, что компания стала больше зависеть от кредиторов, тем самым снижает собственную устойчивость.

После того, как будет произведен указанный расчет, следует сделать вывод о финансовой устойчивости инновационного предприятия.

Именно представленные расчеты позволят сделать наиболее корректные выводы и дать более адекватную оценку финансово-экономической устойчивости вы-

бранного для исследования предприятия, как основополагающего фактора, влияющего на его инвестиционную привлекательность.

Для этого рассмотрим финансовую отчетность дочернего предприятия ПАО "Газпром", занимающегося добычей и переработкой углеводородов и ведущего активную инновационную политику по состоянию на 2013 – 2015 гг., которая представлена в табл. 1 [6].

Из представленных данных видно, что внеоборотные активы предприятия за прошедший финансовый год были снижены на 2,5%, а оборотные увеличились на 66,9%, что повлияло и на увеличение самого баланса на 26,9%. В натуральном выражении рост общей стоимости компании составил 1056149 тыс. рублей.

Теперь произведем расчет фондоотдачи предприятия на начало и конец заданного периода:

$$\Phi_{Н.П.(2014)} = 3922284 / 1885456 = 2,08$$

$$\Phi_{К.П.(2015)} = 4978433 / 1863337 = 2,67$$

Из представленных расчетов следует, что фондоотдача была незначительно увеличена на 0,59, что говорит о повышении эффективности использования предприятием денежных средств.

Оборотные активы предприятия за 2015 год включают очень низкий процент краткосрочной дебиторской задолженности 0,04%, что является достаточно хорошим показателем по сравнению с 2014 годом 10,6%.

Все это в целом повлияло на стоимость внеоборотных активов, которые снизились на 57529 тыс. руб., то есть на 2,5%, что говорит о нормальном перераспределении бюджетных средств в сторону их увеличения вследствие того, что само предприятие стало более обеспечено собственными средствами.

Стоимость оборотных активов предприятия в 2014 году составила 1663029 тыс. рублей.

В целом, видно, что кредиторская задолженность и добавочный капитал занимают меньшую часть структуры источников финансирования предприятия. Это доказывает, что компания умеет работать с контрагентами, является надежным партнером в долгосрочной перспективе, своевременно корректируя перспективный план своего стратегического развития.

На протяжении заданного периода уставной капитал не изменялся и составлял 315 тыс. рублей.

Доля нераспределенной прибыли за исследуемый период была увеличена на 1163779, при этом у предприятия практически отсутствуют долгосрочные обязательства.

Таблица 1/1.

Финансовая отчетность инновационного предприятия.

Наименование показателя	2013 г	2014 г	2015 г
АКТИВ			
1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Основные средства	1361302	1885456	1863337
Незавершенное строительство	183663	111526	166026
Финансовые вложения	49571	510	144854
Отложенные налоговые активы	31964	125609	27977
Прочие внеоборотные активы	247971	247680	165558
<i>Итого по разделу 1</i>	<i>1690808</i>	<i>2259255</i>	<i>2201726</i>
2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	85366	90199	88113
Материалы для продажи	5123	14808	8481
Расходы будущих периодов	1512	1483	1572
Товары отгруженные	34119	16879	6456
НДС	1458	356	1683
Дебиторская задолженность	3018316	177328	127856
долгосрочная	2909179		4872
краткосрочная	109137	177328	122984
Финансовые вложения		143461	118961
Денежные средства и денежные эквиваленты	714434	1250855	2440094
Прочие оборотные активы		830	
<i>Итого по разделу 2</i>	<i>3819574</i>	<i>1663029</i>	<i>2776707</i>
БАЛАНС	5510382	3922284	4978433
ПАССИВ			
3. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	311	315	315
Добавочный капитал		5066	5066
Резервный капитал	16	16	16
Нераспределенная прибыль	3346997	3039936	4203715
<i>Итого по разделу 3</i>	<i>3347324</i>	<i>3045333</i>	<i>4209112</i>
4. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1251522	135865	
Отложенные налоговые обязательства	22290	55573	56646
Оценочные обязательства	10525	17757	21167
<i>Итого по разделу 4</i>	<i>1284337</i>	<i>209195</i>	<i>77813</i>

Таблица 1/2.

Финансовая отчетность инновационного предприятия.

Наименование показателя	2013 г	2014 г	2015 г
5. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	340373	222	106152
Кредиторская задолженность	398771	535870	395815
Доходы будущих периодов	352	179	126
Оценочные обязательства	139225	131485	187505
Прочие обязательства			1910
<i>Итого по разделу 5</i>	<i>878721</i>	<i>667756</i>	<i>691508</i>
БАЛАНС	5510382	3922284	4978433

Теперь необходимо рассчитать показатели общей финансовой устойчивости, к которым относятся коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемных и собственных средств и коэффициент концентрации заемного капитала.

1. Рассчитаем коэффициент автономии (Ка).

Для его расчёта необходимо общий объем собственного капитала компании разделить на объем средств, вложенных в имущество предприятия по формуле:

$$Ka_{2014} = 3045333 / 1663029 = 1,83$$

$$Ka_{2015} = 4209112 / 2776707 = 1,51$$

В норме этот показатель не должен превышать 0,5. Таким образом, предприятие является очень устойчивым с финансовой точки зрения и в целом не нуждается в привлечении дополнительных инвестиций.

2. Для того чтобы определить долю задолженности предприятия по отношению к общему капиталу необходимо:

$$Kз_{2014} = 667756 / 3922284 = 0,17$$

$$Kз_{2015} = 691508 / 4978433 = 0,13$$

3. Определим коэффициент соотношения заёмных и собственных средств:

$$Kз/с_{2014} = 667756 / 3045333 = 0,21$$

$$Kз/с_{2015} = 691508 / 4209112 = 0,16$$

Как видно, полученные показатели постепенно снижаются, что говорит о достаточной финансовой устойчивости предприятия.

Приведенная ниже **табл. 2** предлагает ознакомиться с анализом всех рассчитанных показателей, которые характеризуют общую финансовую устойчивость предприятия.

Приведенный расчет показывает, что за период 2014 – 2015 гг. предприятие показало относительно высокую финансовую устойчивость, что связано с относительно низким коэффициентом автономии, который на конец периода составил 1,51, снижением коэффициента концентрации заемного капитала на 23,5%, а коэффициент соотношения заемных и собственных средств, снижен на 23,8% и составил 0,16%.

Далее, в **табл. 3** приведен расчет показателей рентабельности предприятия.

Таблица 2.

Анализ показателей, характеризующих общую финансовую устойчивость предприятия.

Показатели	2014 г	2015 г	Динамика роста	Рост (%)
Коэффициент автономии (Ка)	1,83	1,51	-0,32	-17,4
Коэффициент концентрации заемного капитала (Кз)	0,17	0,13	-0,04	-23,5
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кз/с)	0,21	0,16	-0,05	-23,8

Таблица 3.

Показатели рентабельности предприятия.

№ п/п	Показатели	2014 г	2015 г	Изменение (+, -)
1.	Выручка, тыс. руб.	2848007	2867593	19586
2.	Полная себестоимость, тыс. руб.	1460039	1604138	144099
3.	Прибыль, тыс. руб.	367423	1464398	1096975
4.	Чистая прибыль, тыс. руб.	307061	1163779	856718
5.	Рентабельность предприятия, %	10	40,5	30,5

Из представленной таблицы следует, что показатель рентабельности затрат на весь отчетный период вырос до 40,5%, то есть по сравнению с прошлым годом он увеличился на 30,5%.

Таким образом, полученные в ходе исследования результаты позволяют сформулировать следующие выводы:

1. Анализ существующих в настоящее время методик оценки инвестиционной привлекательности предприятий, позволяет полагать, что они не всегда применимы к предприятиям, реализующим инновационную программу или же просто малоэффективны для практического применения;

2. Выявлена объединяющая особенность рассматриваемых методик, которая заключается в том, что при проведении оценки инвестиционной привлекательности предприятий, основной упор делается на финансовую ус-

тойчивость, платежеспособность и результативность деятельности предприятия, так как это основные критерии его стабильности, определяющие его общую финансовую структуру, а также степень его зависимости от контрагентов и инвесторов;

3. Разработана методика определения финансовой устойчивости инновационного предприятия, как ключевого фактора влияющего на его инвестиционную привлекательность. Практическая значимость и новизна предложенной методики позволяет инвестору на основании открытых данных бухгалтерской отчетности без привлечения дополнительных финансовых затрат и сторонних специалистов сделать вывод о выборе того или иного объекта инвестирования. Для руководства предприятия предложенный подход позволяет выявить проблемные места и разработать план мероприятий направленных на улучшение показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бусыгин, К.Д. Формирование инвестиционной привлекательности и активности инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации. Монография. – М.: АП "Наука и образование", 2014. – 188 с.
2. Владимирова, О.Н., Хусаинов, М.К. Организация и финансирование инновационной деятельности: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 264 с.
3. Грачев, А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: учеб. пособие. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 400 с.
4. Мильнер, Б.З. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 624 с.
5. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. N 2227-р О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. Официальный сайт справочно-правовой системы ГАРАНТ. Интернет версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70106124/> (дата обращения 06.11.16).
6. Цент раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.e-disclosure.ru> (дата обращения 25.11.16).

© А.П. Ястребов, А.С. Сергеев, (mircsk@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ И НАНОТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ*

* Работа выполнена при поддержке РГНФ, проект №. 16-02-00591 "Государственная политика РФ в сфере наноиндустрии в условиях неблагоприятной внешней среды".

FINANCING INNOVATION AND NANOTECHNOLOGY IN RUSSIA AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

*N. Glazkova
E. Khoruzhaya*

Annotation

The importance of financing innovation is indicated. The analysis of the main indicators of the innovations' financing system and the innovation system as a whole is held. The main parameters of the nanotechnology initiative, as one of the most popular areas of science and technology are analyzed. Problems and possible solutions in financing innovations are identified.

Keywords: financing, innovation, nanotechnology.

*Глазкова Наталья Георгиевна
К.э.н., доцент, Волгоградский
государственный университет
Хоружая Елена Юрьевна
Аспирант, Волгоградский
государственный университет*

Аннотация

Обозначена важность финансирования инноваций. Проведен анализ основных показателей системы финансирования инноваций и инновационной системы в целом. Проанализированы основные параметры нанотехнологической инициативы, как одного из наиболее востребованных направлений науки и техники. Выявлены проблемы и возможные пути решения в системе финансирования инноваций.

Ключевые слова:

Финансирование, инновации, нанотехнологии.

И нновационное развитие экономики страны отнесено к числу высших приоритетов государственной политики Российской Федерации, что, в том числе, отражено в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года. Вместе с тем, необходимым условием инновационного развития России является создание эффективного механизма его финансирования, важным составным элементом которого выступает система финансирования инновационного развития, характеризующая совокупностью финансовых институтов, инструментов и форм организации финансово-кредитных отношений. Отметим, что формирование современной системы финансирования инновационной деятельности в РФ явилось результатом организационных преобразований целостной инновационной и научно-исследовательской системы советского периода (для которой характерно преимущественно бюджетное финансирование и отсутствие коммерческой составляющей инновационного процесса), что привело к наличию множества разрозненных институтов и неустойчивости их финансовых взаимосвязей.

В настоящее время представляется возможным выделить сформированные или находящиеся в процессе своего становления элементы отечественной системы финансирования инноваций, которые включают институциональные образования и совокупность финансовых отношений между ними.

Институциональная структура субъектов финансирования инновационной деятельности в РФ представлена государственным (министерства РФ, государственные бюджетные и внебюджетные фонды, органы региональной и муниципальной власти) и негосударственным секторами (коммерческие и некоммерческие организации, финансово-кредитные организации, инвесторы, венчурные фонды), отражая принципы бюджетного федерализма с ярко выраженным вертикальным предоставлением средств из вышестоящих нижестоящим бюджетам и фондам; а также совокупностью финансовых связей между государственным и негосударственным секторами.

На настоящий момент в отечественной экономике

продолжается процесс формирования инфраструктуры финансирования инновационной деятельности, которая в целом, является уже достаточно разветвленной (создано 102 центра коллективного пользования научным оборудованием, более 390 центров трансфера технологий, порядка 180 инновационно-технологических центров и технопарков, свыше 90 бизнес-инкубаторов). Особое значение, при этом, имеют национальные институты финансовой инфраструктуры инноваций, осуществляющие наибольшие объемы финансирования, как то: Российская венчурная компания, Российский фонд технологического развития (с 2014 г. – Фонд развития промышленности), АО "РОСНАНО" и Внешэкономбанк.

В рамках механизма финансирования инноваций большое значение имеют методы и инструменты аккумуляции и распределения финансовых ресурсов, которые, с точки зрения возможности их привлечения предприятиями, подразделяются на собственные и привлеченные [18, С. 283].

Собственные финансовые ресурсы могут быть аккумулированы посредством накопления амортизационного фонда, увеличения товарных запасов и денежных резервов оборотного капитала, превышения дебиторской задолженности над кредиторской, инкассации этого превышения и направления чистой прибыли предприятия на цели инвестирования инноваций. Внешние ресурсы предполагают использование инструментария отечественного и мирового финансовых рынков, а также финансовые ресурсы, предоставляемые государством на цели инновационного развития, и, следовательно, подразумевают долговое (банковские и коммерческие кредиты, облигации, факторинг и др.), долевое (IPO, SPO и пр.), смешанное (краудфандинг, венчурные фонды и пр.) финансирование, а также безвозмездное финансирование (гранты, субсидии, государственные заказы и пр.) [10, С. 23,27]. Все названные источники финансирования, в настоящее время в той или иной степени являются доступными для российских компаний.

Переход к устойчивому качественному росту научно-технического потенциала страны обуславливает необходимость стимулирования инновационной составляющей экономики государством. В целом, государственная финансовая поддержка инновационной деятельности осуществляется путем применения совокупности инструментов, обеспечивающих повышение экономической заинтересованности всех участников инновационного процесса в разработке и продвижении инновации. Вся совокупность методов государственного стимулирования может быть представлена двумя подгруппами: организационно-правовые методы, обеспечивающие правовое поле финансирования инноваций; и экономические, подразделяющиеся на инструменты прямого и косвенного финансирования.

Методы прямой государственной поддержки реализуются в форме финансирования из бюджетов различных уровней определенных проектов, организаций, целевых программ в области инноваций, государственных программ и т.п. К методам косвенной государственной поддержки относят: налоговое и таможенное стимулирование, методы ускоренной амортизации, инвестиционные налоговые кредиты, а также создание элементов производственно-технологической инфраструктуры (технопарков, инкубаторов, офисов по продвижению технологий и т.п.).

Следует отметить, что в настоящее время существенно возросла роль косвенных рычагов стимулирования инновационного развития [3, С. 75–77], что обусловлено необходимостью обеспечения максимально привлекательных условий инвесторам для вложения их финансовых капиталов в инновации. Так, например, спектр мер налогового стимулирования и поддержки стратегии инновационного развития, установленных в России на федеральном уровне, достаточно обширен и предусматривает: льготы по налогу на прибыль (на федеральном уровне установлено 28 налоговых льгот, призванных стимулировать инновационную деятельность) [8, С. 56–64], выдачу инвестиционного налогового кредита, налоговые каникулы, создание особых экономических зон.

Вместе с тем, современный этап развития страны характеризуется крайне низким уровнем эффективности инновационной системы и ее составляющих, наличием ряда серьезных ограничений и проблем.

В настоящее время, Россия существенным образом отстает от развитых стран по абсолютным и относительным показателям финансирования инноваций. Так, один из основных показателей, отражающих развитие инновационной системы (внутренние расходы на исследования и разработки, % к ВВП), на протяжении длительного периода не превышает значения 1,3% ВВП, а по итогам 2014 года составил 1,19% от размера ВВП [9]. Аналогичный показатель в среднем по всем странам ОЭСР составляет 2,38% ВВП, по странам Европейского союза – 1,95%, а в странах лидерах по данному показателю: Корея – 4,29%, Израиле – 4,11%, Японии – 3,59% и Финляндии – 3,17% [40]. Следует также отметить, что данный показатель в РФ существенно ниже показателя 24 летней давности, когда внутренние расходы в 1990 г. составляли 2,03% ВВП (13,1 млрд. рублей).

Наибольшими темпами наращивает финансирование инноваций экономика Китая, в то время как темпы роста финансирования инноваций в РФ (3,6 раз с 2000 г.) соответствуют темпам роста в Корее и Сингапуре.

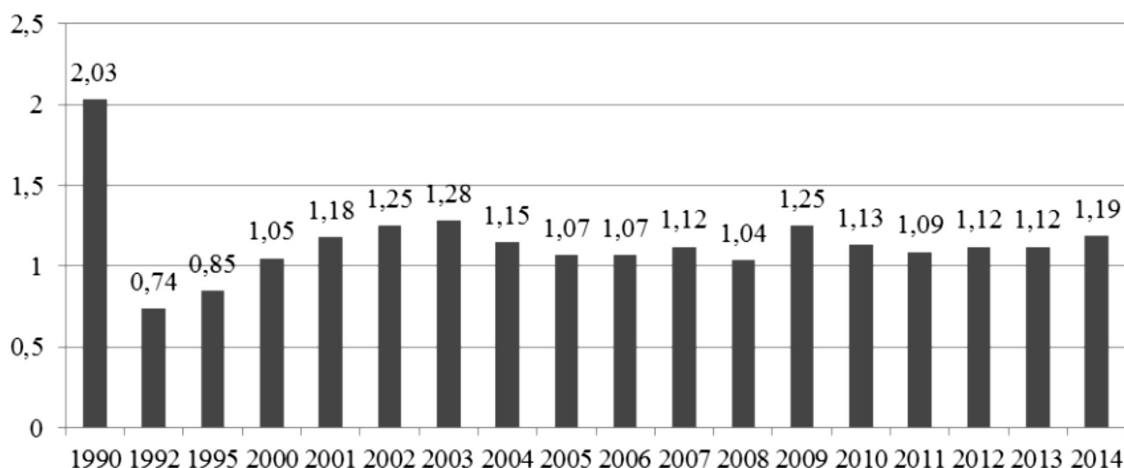


Рисунок 1. Динамика внутренних расходов на НИОКР в РФ, % к ВВП.

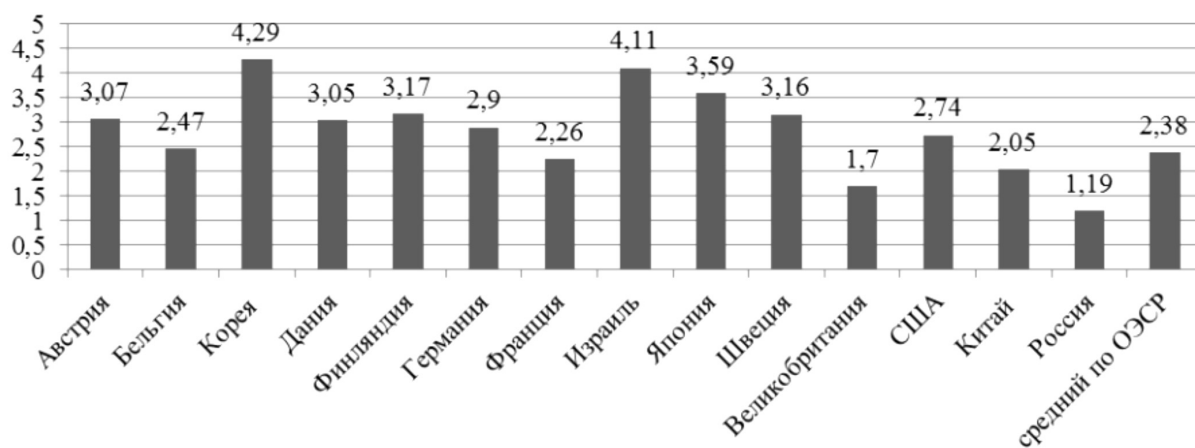


Рисунок 2. Внутренние расходы на НИОКР в некоторых странах ОЭСР, % к ВВП.

Безусловным мировым лидером по абсолютным показателям финансирования инновационного развития являются США, которые в 2014 г. направили на финансирование инноваций 457 млрд. долл. (2,74 % от ВВП), что составляет более 30% всего объема финансовых ресурсов, направленных на НИОКР в мире (1,1 трлн. долл.). Второе место в последние годы устойчиво занимает Китай (368,7 млрд. долл.), а третье – Япония (166,8 млрд. долл.) [40].

По итогам 2014 года, расходы на инновации в России составили всего 39,8 млрд. долл. (что почти в 12 раз меньше, чем в США), при этом, по данным ОЭСР, еще в 1991 г. Китай отставал от России почти в 2 раза по расходам на НИОКР (соответственно 7,5 и 16,7

млрд. долл.) [34], а по результатам 2014 г. Китай опережает Россию по расходам на НИОКР уже в 9 раз.

В России в течение 2000–2014 гг. преимущественным источником финансирования внутренних расходов на исследования и разработки являются бюджетные средства, доля которых колеблется в пределах 65%–68,8%, что противоречит общемировым тенденциям. Безусловно, государственное участие в инновационной и инвестиционной деятельности в виде непосредственной финансовой поддержки за счет бюджетных средств широко распространено в мировой практике. Однако, в странах ОЭСР средние затраты государственных бюджетов на НИОКР составляют – 29,8%; по странам ЕС (28 стран) – 35,33%; в США – 30,8%; в



Рисунок 3. Доля бюджетных и внебюджетных средств в структуре источников финансирования инноваций в РФ.

Германии – около 28%, в Китае – 21,6%, в Японии – около 16% [13]. В США, Франции и ряде других стран прямое финансирование государством достигает 50% расходов на создание новой продукции и технологий.

Мировой финансовый кризис 2008 – 2009 гг. не только не привел в большинстве стран к сокращению финансирования бюджетных программ поддержки инновационной сферы, но и, напротив, стал стимулом для их дальнейшего расширения. Об этом свидетельствует значительный объем затрат на развитие инноваций, которые были предусмотрены антикризисными мерами. Так, в США на поддержку научных исследований и коммерциализацию разработок было выделено более 16 млрд. долл. (0,1 % ВВП), в Германии 1,4 млрд. евро (0,1% ВВП).

На долю внебюджетных источников финансирования в РФ в общем объеме финансирования приходится от 31,2% до 35%, при этом расходы российских компаний на инновации (17–20% за анализируемый период) свидетельствует о низкой активности предпринимательского сектора в данном процессе. Доля предпринимательского сектора в финансировании инноваций в развитых странах превышает 65%, в среднем по странам ОЭСР составляет 61%, а максимальный процент финансирования инноваций частным бизнесом наблюдается в Японии – 77,3%, Китае – 75,4% и США – 61% [40]. Показатель совокупного уровня инновационной активности отечественных компаний остается также на крайне низком уровне – 9,9%, в то время как, например, в Израиле он составляет 75,2%, Германии – 66,9%, Дании – 51,1%, Венгрии – 32,5%, Беларуси – 24,4%, Польше – 23%, Чили – 19,2% [5, С. 311]. Налицо, таким образом, системный дисбаланс в финансировании российских инноваций, когда основной объем финансирования исследований и разработок приходится на государственный сектор, а порядка 61% данных затрат [9] распределяется в предпринимательский сектор.

Существенной проблемой системы финансирования инноваций в России является факт недостаточного развития в стране банковского, и венчурного инструментария финансирования, в результате чего большая часть финансовой нагрузки приходится на федеральный бюджет.

Текущая ситуация в финансировании инноваций противоречит системообразующим документам, касающимся финансирования инновационного развития в РФ. Так, согласно Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года "Инновационная Россия – 2020", банковское инвестиционное кредитование инновационной деятельности в России определено как одно из приоритетных направлений экономики страны [21, С. 14–21], поскольку именно банки с их активами являются главными держателями финансовых средств. Кроме того, в национальном документе – "Концепция развития финансового рынка России до 2020 года" [7] содержится положение, которое предусматривает до 2020 года включение и плодотворное функционирование банковской системы в финансирование инноваций.

Несомненно, значение банковских структур, как источников финансирования и посредников при перераспределении финансовых ресурсов в финансовом обеспечении инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, неоспоримо и в конечном итоге, должно способствовать приросту экономического и технологического эффектов в экономике страны.

Однако на сегодняшний день банковский сектор не использует имеющиеся ресурсы для стимулирования инновационных направлений развития экономики. Доля кредитов банков в структуре источников финансирования инновационной деятельности составляет менее 1% [15, С. 76–82], причем значительная часть банковского кредитования инновационной деятельности направлена на поддержку нефтегазовой сферы

(90%), а в отрасль промышленности и энергетики – 2% и 3% соответственно.

Вместе с тем, в развитых странах, кредитная система активно воздействует на все сферы жизни общества и вкладывает капиталы в инновационную сферу, а удельный вес кредитных организаций в финансировании высокотехнологичных продуктов составляет 30–40% [22, С. 82–85]. В этой связи, следует отметить в целом недостаточную степень участия отечественных банковских структур в инвестировании основного капитала страны (в среднем – 9%), хотя в мировой практике доля банковских кредитов как источника долгосрочных инвестиций в реальный сектор экономики значительно выше – 32,5% в США, 41,8% в Германии, 15,3% в Китае [1, С. 15].

В 2005–2015 гг. около 50% отечественных банковских кредитов выдавалось юридическим лицам на краткосрочные и среднесрочные цели, а доля долгосрочных кредитов за этот период не превышала в среднем 30% от общей величины кредитных вложений в предприятия [16, С. 24–37], в то время как в развитых странах, доля долгосрочных вложений составляет более 50% банковского кредитного портфеля.

Это обусловлено рядом факторов, в том числе и достаточно низким уровнем капитализации отечественных банков по сравнению с зарубежными странами. Развитие национальной экономики должно сопровождаться и ростом капитализации банковской системы, однако показатель уровня капитализации национальных банков к ВВП в России составляет только 6%, тогда как для развитых стран характерны значения от 12 до 16%. В большинстве ведущих стран мира отношение активов банковской системы к ВВП находится в диапазоне 200–350%, а в РФ – не более 40%. Тем не менее, стоит отметить, что совокупные активы российских банков (72,2 трлн. руб. – 2015 г. [19]) более чем вдвое превышают всю сумму государственного консолидированного бюджета страны. В 2015 г. совокупный собственный капитал банковского сектора России составил 8 трлн. руб. [19] или 9,5% к ВВП, а в развитых странах и странах с транзитивной экономикой данный показатель находится на существенно более высоком уровне – Бразилия (30%), Франция (25%).

Степень восстребованности кредитных продуктов банков для развития инноваций является низкой также в связи с высокой стоимостью кредитования, что подтверждается значительным превышением процентных ставок по кредиту над процентными ставками по депозитным операциям. В международной практике, среднегодовое превышение процентов за кредит над депозитными ставками составляет, например, следующие значения: Китай – 3,06%; США – 3%; Норвегия – 2%;

Япония – 1,28% [19]. В России процентная маржа по операциям в рублевом эквиваленте в 2014 г. составляла 7,2% [19]. Ставка рефинансирования по сравнению с аналогичными ставками развитых стран является достаточно высокой (учетная ставка ФРС – 0,25%, ставка Европейского Центрального банка – 0,05%, в Японии – 0,1%) [16, С. 24–37]. И, безусловно, еще одной причиной обуславливающей проблематику банковского финансирования инновационных проектов, является существенная разница между среднегодовой ставкой по кредиту (14,5% – 2015 г.) [19] и рентабельностью (в среднем по всем отраслям – 8,6% [9]) основных отраслей отечественной экономики. Кроме того, нормативы ЦБ РФ ориентируют коммерческие банки скорее на кредитование действующего производства, и тем более не того, который сопряжен с высокими рисками, которые присущи инновационной деятельности.

До кризиса 2014 года рынок факторинга активно развивался. Общий оборот российского рынка факторинга в 2015 году сократился на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. и составил 1,85 трлн. руб. [19]. Основным видом факторинговых услуг остаются услуги без права регресса (более 55% всего оборота рынка) [2].

Сегмент венчурного финансирования получил свое развитие на отечественном рынке относительно недавно, активизирован и динамично развивается благодаря государственным инициативам и в настоящее время представлен венчурными фондами (государственно-частными, частными и корпоративными) и бизнес-ангелами. Традиционно мировыми лидерами на рынке венчурного финансирования остаются США и Европа, здесь сосредоточено 85% мировых инвестиций.

Модель функционирования отечественных венчурных фондов схожа американской, однако российские фонды работают больше с seed-проектами и чаще вкладывают в стартапы, уже вышедшие на стадии старта продаж или тестирования бизнес-модели. С 2013 г. начался этап развития корпоративных венчурных фондов, которые способны увеличить инновационный потенциал компании благодаря предоставлению доступа к новым технологиям, разработкам и иной интеллектуальной собственности.

Всего в России, действует около 170 венчурных фондов [6], увеличивается участие в инвестиционных проектах Российской Венчурной компании. В последние годы растет участие бизнес-ангелов в процессе финансирования инноваций и объем их инвестиций за 2014 г. вырос на 79%. Основная часть инвестиций бизнес-ангелов приходится на сферу здравоохранения, существенно снизились инвестиции в потреби-

тельские товары (более чем в 7 раз), также упал интерес к сфере финансовых услуг с 35 до 25% [20].

В 2014 г. объем венчурного рынка в РФ составил 447,5 млн. долл., при этом отмечается существенное снижение инвестиционной активности на рынке по сравнению с 2013 г. – объем нового капитала сократился на 26% (с 347 млн. долл. до 258 млн. долл.). Лидером по количеству сделок на рынке остается Фонд Развития Интернет Инициатив – в 2014 году фондом было профинансировано 104 проекта. В целом, в 2014 году отмечался рост влияния государственных инвесторов на рынке венчурного капитала. В первом полугодии 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года российский венчурный рынок показал падение на 33 % и составил 209,1 млн. долл., из которых сделки по привлечению нового финансирования (cash-in) составили 147,7 млн. долл. Заметно возросло участие бизнес-ангелов, осуществивших 34 сделки на рынке, и одновременно, снизилась активность государственных инвесторов – до 12 %.

Вместе с тем, венчурные сделки осуществляются преимущественно в сфере информационных технологий, а венчурный капитал остается недостаточно дифференцированным.

Привлечение средств институциональных инвесторов посредством долевого финансирования в России путем IPO и SPO, несмотря на некоторое снижение объемов, остается востребованным и в период нестабильности на финансовых рынках. Однако неопределенная экономическая ситуация и волатильность рынка лишают российские компании возможности проведения первичного размещения акций на приемлемых для себя условиях. Выпуск долговых ценных бумаг возможен лишь на завершающих стадиях внедрения высокотехнологического продукта.

Главной причиной нехватки средств в целях инновационного развития в стране, таким образом, является ориентация финансовой политики на имеющиеся возможности государственного бюджета. Это предпо-

ределяет необходимость развития банковского кредита и использования ссудного фонда, который в настоящее время не применяют для реализации социально-экономической политики государства, требуется формирование механизма аккумуляции средств для проведения долгосрочных, крупных проектов в инновационной сфере.

В силу геополитических событий последнего времени, в частности, введения санкций Запада в отношении России актуализируется задача повышения конкурентоспособности отечественного реального сектора экономики, что предопределяет необходимость инновационного обновления устаревшего производственного потенциала*, внедрения принципиально новых технологий и продуктов, создания конкурентоспособных и эффективных высокотехнологических мощностей промышленности.

* Средний срок службы машин и оборудования в России - более 18 лет; степень износа основных фондов в 2015 году составил 49%; удельный вес инвестиций в основной капитал высокотехнологических отраслей в 2015 году в общем объеме инвестиций в основной капитал составил 1,1%.

Безусловно, с точки зрения инновационного развития экономики критическое значение имеет финансирование технологических инноваций. Отметим, что затраты на осуществление технологических инноваций отечественными организациями поступательно выросли за 2009–2014 гг. на 853036,0 млн. руб.[13].

Безусловно, с точки зрения инновационного развития экономики критическое значение имеет финансирование технологических инноваций. Отметим, что затраты на осуществление технологических инноваций отечественными организациями поступательно выросли за 2009–2014 гг. на 853036,0 млн. руб.[13].

Однако, следует отметить достаточно низкую восприимчивость российских компаний к инновациям технологического характера; отмечается существенная диспропорция финансирования затрат на технологические инновации российскими компаниями в сравнении с зару-

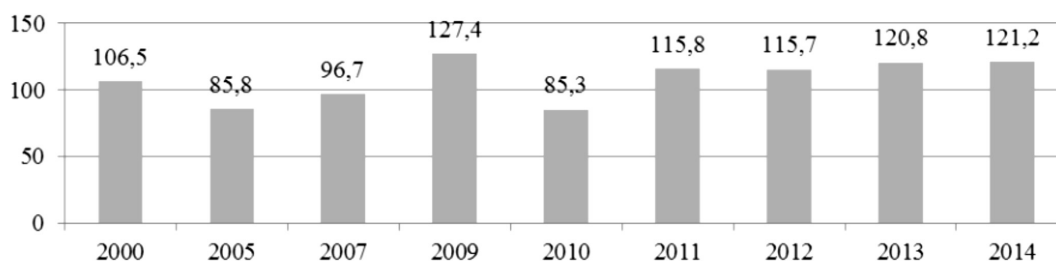


Рисунок 4. Динамика затрат на технологические инновации (млрд. руб.).

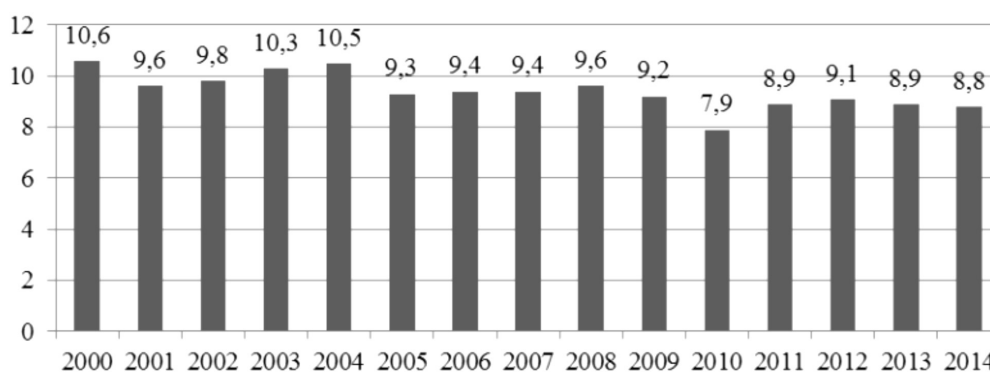


Рисунок 5. Доля российских организаций промышленности, осуществляющих технологические инновации, %.

бежными. В первую пятерку стран, осуществляющих технологические инновации, входят страны, на долю которых приходится от 48% до 65% инновационной продукции в общем числе организаций. В 2014 г. разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли лишь 8,8% предприятий отечественной промышленности [13]; в то время как, например, в Германии этот показатель составляет 55%, в Бельгии – 46,5%, Финляндии – 44,6%, Швеции – 45,2%, Эстонии – 38,4%, Беларуси – 21,8% [39]. Кроме того, затраты на технологические инновации осуществляют преимущественно крупные отечественные предприятия, поскольку удельный вес малого и среднего бизнеса в соответствующих затратах составляет 1,5%.

Можно предположить, что причина столь низкого значения данного показателя для России, обусловлена во многом нехваткой собственных средств предприятий для финансирования технологических инноваций и недостаточно эффективной системой финансирования инноваций в стране в целом.

В рейтинге 2500 крупнейших по абсолютным затратам на НИОКР компаний мира Россия представлена всего тремя участниками, в том числе ПАО "Роснефть" – 1755-е место с объемом инвестиций в 32,5 млн. евро, и ЗАО "Русские вертолетные системы" – 2247-е место (21,8 млн. евро) [26]. Причем, с момента мирового финансового кризиса, компании, входящие в первую сотню в рейтинге, по крайней мере, удвоили объемы инвестиций в НИОКР, а компании из первой десятки рейтинга, каждая инвестировала более 5 млрд. евро в финансирование технологических инноваций. Более того, топ-1000 компаний направляют на финансирование технологических инноваций от 4 до 20% выручки, в то время как, например Роснефть на эти цели затратила только 0,1% [26].

Показатель "способность компаний к заимствованию и адаптации технологий", отражающий структурные

проблемы в организации управления в российских фирмах, обеспечивает России место на уровне таких стран как ОАЭ, Кипр, Коста-Рика [11].

Кроме того, несмотря на существование в российской системе финансирования инноваций различных источников, основным источником финансирования технологических инноваций предприятий, по-прежнему остаются собственные средства компаний, на долю которых приходится около 65% [9], а доля средств бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов совсем незначительна и колеблется в целом по РФ в пределах 0,1%–0,3%.

Интенсивность затрат на технологические инновации российскими компаниями долгое время не превышала 2%, причем аналогичный показатель, например, в Дании составляет 3,5%, Швеции – 3,3%, Германии – 2,8% [5, С. 300]. В структуре затрат на технологические инновации большая часть – 44% приходится на исследования и разработки, а около 35% на приобретение машин и оборудования.

В этой связи следует отметить развитие с 2007 года нанотехнологической инициативы в отечественной экономике [14] как одного из наиболее востребованных направлений науки и техники, что совпадает с общемировым трендом. Финансирование нанотехнологий осуществляется во всем мире, как за счет средств частных инвесторов, так и за счет бюджетных средств, причем за последние 15 лет многими развитыми и развивающимися государствами были созданы национальные программы развития наноиндустрии.

В целом, общемировые государственные расходы на развитие нанотехнологий с 2000 г. составили более 67 млрд. долл. [33]. По мнению экспертов компании Lux Research, лидерами распространения нанотехнологий на рубеже 2008 г. являлись США, Япония, Германия и Юж-

ная Корея. Этим странам удалось сохранить свои лидерские позиции и в настоящее время. Доля России в числе международных нанотехнологических патентов составляла в 2008 г. менее 0,2%, причем уже в 2009 г. Россия вышла на второе место в мире по объему государственных инвестиций в нанотехнологии, хотя общий объем российского рынка нанопродукции на тот момент превышал лишь 1% (около 2,7 млрд. долл.) мирового (250 млрд. долл.).

Мировым лидером в сфере наноиндустрии являются США. В настоящее время США остаются лидером и по объему государственных инвестиций в наноиндустрию (1,5 млрд. долл. в 2015 г.) [37], осуществив вложения в эту сферу с момента начала реализации в 2001 г. Национальной Нанотехнологической Инициативы (NNI) в размере 24 млрд. долл. [16], и, по сути, инициировав создание адаптированных нанотехнологических программ.

Правительства европейских стран также продолжают осуществлять финансирование нанотехнологических проектов. Так, суммарные бюджетные расходы ЕС в рамках программы "7th Framework programme" – FP7, реализованной с 2007 по 2013 гг. составили 50 млрд. евро, а в рамках действующей программы "Horizon 2020" запланированы инвестиции в размере 80,3 млрд. евро сроком на семь лет [23].

Японское правительство с момента реализации государственных программ развития нанотехнологий направляло на финансирование этой сферы около 90 млрд. йен (примерно 800 млн. йен ежегодно), причем негосударственное финансирование достигло 900 млрд. йен [28]. В 2014 г. государственное инвестирование наноиндустрии составило 604,9 млн. долл. ППС.

Совокупные инвестиции Южной Кореи в нанотехнологии составили 834,8 млн. долл. ППС на финансирование отрасли [31].

Следует вместе с тем отметить, что объем корпоративного (негосударственного) финансирования развития наноотраслей в странах лидерах на рынке наноиндустрии зачастую превышает объем государственного финансирования [24].

Россия и Китай, наращивая инвестиции, становятся мировыми лидерами по вложению денежных средств в наноиндустрию. С 2006 г. правительство Китая инвестировало около 1 млрд. юаней для поддержки 28 проектов, связанных с развитием нанотехнологий [42].

В настоящее время в России продолжается процесс формирования и развития инфраструктуры наноиндустрии, однако дальнейшее развитие нанотехнологической отрасли в значительной степени зависит от государственных

ресурсов, выделяемых в рамках Федеральных целевых программ, при этом актуальной остается задача роста негосударственного сектора в области инвестиций в нанотехнологии. В 2015 г. государственное финансирование наноиндустрии составило 725,3 млн. долл. ППС [17]. По данным за 2015 г. продукцию, связанную с нанотехнологиями, выпускали 567 отечественных предприятий и организаций, включая 227 научных и научно-производственных организаций [17], причем 106 компаний были созданы либо осуществляли реализацию проектов с участием АО "РОСНАНО". Общий объем полученной выручки вышеназванных предприятий составил 1,1 трлн. руб. Объем инвестиций АО "РОСНАНО" в проекты в 2015 году составил 16,9 млрд. руб. [4].

Четверть произведенной отечественной продукции, связанной с нанотехнологиями, экспортируется, а объемы выручки за период с 2011 по 2014 гг. удвоились, составив 130 млрд. руб. Свыше 84% производства продукции отечественной наноиндустрии в 2015 году было сосредоточено в трех отраслях (производство кокса и нефтепродуктов, металлургическое производство и химическое производство).

Тем не менее, на сегодняшний день разрыв между Россией и США по числу нанотехнологических центров по некоторым данным составляет более чем 10 раз, а доля России в числе международных нанотехнологических патентов составляет менее 0,2%. К 2016 году количество международных патентов, посвященных нанообъектам, нанотехнологиям и нанопродукции достигло 108 тысяч [38]; общее количество упоминаний и ссылок на нанотехнологии в патентах и заявках на патенты превысило 3 млн. Всего за последние двадцать лет подано более 270 тысяч патентных заявок в области нанотехнологий. Крупнейшими национальными игроками на этом рынке являются Китай, США, Южная Корея и Япония.

В 2015 году выручка от реализации продукции наноиндустрии в мире составила 3147 млрд. долл. [24] – по сравнению с 2012 г. значение показателя выросло более чем в 4 раза. Основной объем выручки приходится на три региона: Европа – 1283 млрд. долл., страны Азии – 833 млрд. долл., США – 774 млрд. долл. Основными областями применений нанотехнологий в 2015 году стали: 63,7% – промышленные продукты и материалы, 24,5% – электроника и телекоммуникации, 9% – здравоохранение, 2,8% – энергетика.

Европа остается лидером по объему выручки нанотехнологических компаний, но при этом азиатский регион стремительно ее догоняет: в 2015 году Европа лидировала как в сегменте наноматериалов, так и в сегменте потребительских товаров и нанопродуктов. В Азии существенную долю рынка наноиндустрии, по сравнению с другими регионами, составляет рынок электронных това-

ров. В 2015 году Россия вместе с Китаем, Индией и Бразилией стала лидером по объему рынка полупроводников [24].

В рамках активно проводимой в России политики импортозамещения, в том числе под воздействием геополитической нестабильности, значение nanoиндустрии возрастает в качестве перспективного и масштабного высокотехнологического промышленного сектора отечественной экономики, возможного драйвера ее роста. В силу активного перехода российской nanoиндустрии из сферы прикладной науки в сферу реального производственного сектора актуализируется задача ресурсной поддержки процесса коммерциализации, что требует более широкого включения в финансирование нанотехнологии негосударственных источников, в том числе венчурных фондов.

В целом, несмотря на увеличение расходов на исследования и инновации в России их результативность и эффективность не растут. Удельный вес высокотехнологичной продукции в общем объеме отгруженной продукции в России (8,4% в 2015 г.[9]) значительно ниже показателей не только развитых стран, но и стран с транзитивной экономикой, причем пороговым значением считается показатель 15–20%. Доля высокотехнологичной продукции в структуре экспорта в странах мирового хозяйства неуклонно растет и к настоящему моменту составляет в Сингапуре 47,2%, Малайзии около 44%, в Китае – 25,4%, Франции и США – свыше 25% [29], в то время как удельный вес инновационной продукции в структуре экспорта РФ составляет 4,3% [17].

По данным Всемирного Банка стоимостные объемы экспорта высокотехнологичной продукции России существенно ниже аналогичного показателя в Малайзии – в 6 раз, Корею и США – в 14 и 15 раз соответственно, Германии – в 20 раз, Китае – в 57 раз [29].

Доля произведенных российскими компаниями товаров и услуг в общемировых объемах экспорта высокотехнологичной продукции по данным Всемирного банка составляет 0,4% и существенно меньше, чем, например, у Германии (7,6%), США (13,5%), Китая (16,3%) и ряда других стран [29].

Более того, Россия считается единственной страной БРИКС, где структура производства стала менее высокотехнологичной, чем была ранее [25].

За анализируемый период, из общего количества передовых производственных технологий в среднем 84% являлись новыми для России и лишь 9% принципиально новыми. Поскольку очевиден факт абсолютного доминирования наименее передовых типов инновационного поведения, а именно заимствование готовых технологий и

т.д., российскую инновационную систему можно охарактеризовать как систему, ориентированную на имитационный характер, а не на создание радикальных нововведений и новых технологий.

Проведенный анализ основных показателей системы финансирования инноваций и инновационной системы в целом, находит свое подтверждение в "индексе глобальных инноваций"[41], публикуемом ежегодно международной бизнес-школой INSEAD, и оценивающим соотношение располагаемых ресурсов, условий для проведения инноваций и достигнутых практических результатов их осуществления, согласно которому, Россия (48 место в 2015 г.), в значительной степени уступает развитым государствам.

Ухудшение позиции России в глобальном рейтинге конкурентоспособности стран в 2015 г. (потеря 14 позиций и занимаемое 53 место) аналитики Всемирного экономического форума, связывают, в том числе со снижением качества институтов, развития инноваций и финансового рынка.

Таким образом, очевидно, что увеличение бюджетного финансирования в рамках финансового механизма, которое направлялось на поддержку исследований и разработок, на развитие сектора генерации знаний, не привело к соответствующему росту инновационной активности предприятий. Показатели инновационной деятельности в России характеризуют относительно низкое ее развитие и неустойчивую динамику практически по всем параметрам. Отсутствие целостности системы финансирования инноваций в стране, низкий уровень взаимосвязи между отдельными составляющими элементами системы финансирования инноваций, отсутствие скоординированности действий между государственными и частными структурами, недостаточное участие в процессе финансирования внебюджетных источников, в особенности банковских, критическая зависимость от зарубежных технологий в целом ряде отраслей отечественной промышленности, обуславливает необходимость проведения существенных преобразований институциональных условий ведения бизнеса в стране, преодоления фрагментации созданной системы финансирования инноваций.

Обеспечение конкурентоспособности отечественной экономики, в сложившихся условиях, обостряемых геополитической нестабильностью и введением санкций в отношении России невозможно без активизации инновационной деятельности и модернизации российской промышленности. Поскольку создание обновленной инновационной экономики России предполагает значительные объемы долгосрочных финансовых ресурсов, требуется система мер и комплексный характер решения всех проблем, включая совершенствование инновацион-

ной инфраструктуры, механизмов стимулирования инновационной активности предприятий и участия банковских

структур в финансировании инноваций, законодательной базы и эффективности государственных расходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аганбегян А.Г. Инвестиционный кредит – главное звено преодоления спада в социально-экономическом развитии России // Деньги и кредит. – 2014. – №5. – С. 15.
2. Ассоциация факторинговых компаний: Информационный обзор рынка факторинга // Ассоциация факторинговых компаний [Электронный ресурс]. URL: <http://asfact.ru/2015/02/17/associacija-faktoringovykh-kompanij-podgotovila.html> (дата обращения 20.10.2016).
3. Верхотурова Т.А. Развитие финансовых институтов инновационной инфраструктуры России // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – № 3. – С. 75–77.
4. Годовой отчет АО "Роснано" за 2015 г. // АО "Роснано" [Электронный ресурс]. URL: http://www.rusnano.com/upload/images/normativedocs/ROSNANO-AO_Annual_Report_2015_RUS.pdf (дата обращения 20.10.2016).
5. Городникова Н.В., Гохберг Л.М. Индикаторы инновационной деятельности: 2016. М.:НИУ ВШЭ, 2016. – 320 с.
6. Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007–2013 годы//АО "РВК" [Электронный ресурс]. URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201402_RVC_EY_venture_markets_RU.pdf (дата обращения: 12.10.2016).
7. Концепция развития финансового рынка России до 2020 года // Совместный проект Рейтингового агентства "Эксперт РА" и Ассоциации региональных банков России / Осуществляется под эгидой Общественной Палаты РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.asros.ru/public/elfinder/files/news/docs/27-08-08_01.pdf (дата обращения 22.10.2016).
8. Литвинова А.В. Роль стимулирования инновационной деятельности в реализации стратегических приоритетов и направлений инновационного развития страны // Государственный советник. – 2014. – № 1 (5). – С.56–64.
9. Наука, инновации и информационное общество // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения 10.10.2016).
10. Никонова Я. И. Современные тенденции развития инновационной политики экономических систем // Проблемы учета и финансов. – 2014. – № 1 (13). – С. 23–27.
11. Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014 гг. // Всемирный экономический форум [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219> (дата обращения 10.10.2016).
12. Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) и активов организации по видам экономической деятельности // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d02/24-21.htm (дата обращения 25.10.2016).
13. Российский статистический ежегодник 2015 // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078(дата обращения 15.10.2016).
14. Стратегия развития nanoиндустрии // Развитие инфраструктуры nanoиндустрии в Российской Федерации на 2008–2011 годы", Программа развития nanoиндустрии в Российской Федерации до 2015 года" [Электронный ресурс]. URL: <http://nanoindustry.pdf> (дата обращения 21.10.2016).
15. Сыsoева А.А. Возможности российского банковского сектора при организации проектного финансирования // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2015. – №1(79). – С.76–82.
16. Сыsoева А.А., Смулов А.М. Банковское инвестиционное кредитование: современное состояние, проблемы и перспективы развития // Газета "Бизнес и банки". –2015. –№15. – С. 24–37.
17. Торговля в России // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916653609 (дата обращения 7.11.2016).
18. Хотьашева О.М. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / О. М. Хотьашева. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 384 с.
19. Центральный Банка России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 29.10.2016).
20. Что будет с венчурным рынком в 2015 г. // RusBase [Электронный ресурс]. URL: <http://rusbase.vc/news/go-2015/> (дата обращения 17.10.2016).
21. Швецов Ю.Г. Банковский сектор экономики и государственно-частное партнерство // Финансы и кредит. – 2014. – № 1 (529). – С. 14–21.
22. Юрин С.В. Формирование финансовых институтов для ускорения инновационного развития и рыночных механизмов финансового обеспечения инновационной деятельности // Креативная экономика. – 2011. – № 1 (49). –С. 82–85.
23. "7th Framework", "Horizon 2020". Horizon 2020 statistics // European Commission [Electronic resource]. URL: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/horizon-2020-statistics>
24. "Nanotechnology Market Update (2015–2020) // Lux Research [Electronic resource]. URL:<http://members.luxresearchinc.com/research/report/13748>
25. Competitive Industrial Performance (CIP) Index // UNIDO [Electronic resource]. URL: <http://www.unido.org/data1/Statistics/Research/cip.html>
26. EU R&D Scoreboard 2015. World – 2500 companies ranked by R&D // European Commission [Electronic resource]. URL: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard15.html>
27. EU R&D Scoreboard 2015. [Electronic resource]. URL: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard15.html>
28. Government of Japan // Cabinet office [Electronic resource]. http://www8.cao.go.jp/cstp/budget/h24yosan_bunya.pdf
29. Indicators // World Bank Group [Electronic resource]. URL: <http://data.worldbank.org/indicator>
30. Industrial Development Report 2016 // UNIDO [Electronic resource]. URL:

- http://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Resources/Publications/EBOOK_IDR2016_FULLREPORT.pdf
31. Key Nanotechnology Indicators // OECD [Electronic resource]. URL: <http://www.oecd.org/sti/nanotechnology-indicators.htm>
32. Klaus S. The Global Competitiveness Report 2013–2014 // World Economic Forum [Electronic resource]. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
33. Lux Research Incorporation // Lux Research [Electronic resource]. URL: https://portal.luxresearchinc.com/research/report_excerpt/16215
34. Main Science and Technology Indicators // ОЭСПiLibrary [Electronic resource]. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/main-science-and-technology-indicators/volume-1997/issue-2_msti-v1997-2-en-fr
35. Nanotechnology // Publications [Electronic resource]. URL: <http://statnano.com/>
36. National Nanotechnology Initiative, NNI Supplement to the President's 2017 Budget // Horizon 2020 statistics [Electronic resource]. URL: <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/horizon-2020-statistics>
37. National Nanotechnology Initiative, NNI Supplement to the President's Budget for Fiscal Year 2016 // Horizon 2020 statistics [Electronic resource]. URL: <http://www.nano.gov/node/1071>
38. RWS & Minesoft Ltd // PatBase [Electronic resource]. URL: <http://patbase.com>
39. Science, technology and innovation. Database // Eurostat [Electronic resource]. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>
40. Technology and Industry Outlook 2016. Main Science and Technology Indicators, Volume 2016 Issue 1. // ОЭСПiLibrary [Electronic resource]. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-technology/international-comparisons_msti-v2016-1-5-en#.WBCe527Wjrc
41. The Global Innovation Index [Electronic resource]. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report>
42. The nanotechnology race between China and USA // Connecting the materials community [Electronic resource]. URL: <http://www.materialstoday.com/nanomaterials/comment/the-nanotechnology-race-between-china-and-usa/>

© Н.Г. Глазкова, Е.Ю. Хоружая, (gng_07@inbox.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

13-я международная специализированная выставка

ЭКСПО КАЗАНЬ

ресурсосбережение

14-16 марта

Казань 2017

420059, г. Казань, Оренбургский тракт, 8
 тел.: (843) 570-51-06, 570-51-11 (круглосуточно),
 факс: 570-51-23
 e-mail: expokazan@mail.ru,
kazanexpo@telebit.ru

12+

ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР
 ISO - 9001

КАЗАНСКАЯ
 ЯРМАРКА

Реклама

ВЫСОКОЧАСТОТНАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Самохина Евгения Геннадьевна
Аспирант, Санкт-Петербургский
государственный экономический
университет

HIGH FREQUENCY TRADING AS AN INNOVATIVE TECHNOLOGY OF STOCK EXCHANGE TRADING ON THE SECURITIES MARKET

E. Samokhina

Annotation

In the article the author considers high frequency trading as one of the innovative types of stock exchange trading. The author identifies main characteristics of the HFT traders. It focused on the benefits for high-speed traders using the Direct Market Access (DMA) to the stock exchange. The author analyzes advantages and disadvantages of the intensive expansion of high frequency trading on the global financial markets.

Keywords: high frequency trading, automated trading, trading robot, securities market, stock exchange trading.

Аннотация

В статье подробно рассматривается высокочастотная торговля ценными бумагами как один из инновационных видов биржевой торговли. Автором выделяется ряд особенностей, присущих HFT-трейдерам. Особое внимание уделяется преимуществам для высокоскоростных торговцев при использовании ими прямого DMA-доступа на фондовую биржу. Анализируются положительные и отрицательные стороны от интенсивного распространения HFT-торговли на мировых финансовых рынках.

Ключевые слова:

Высокочастотная торговля, автоматизированная торговля, торговые роботы, фондовый рынок, биржевая торговля.

С внедрением информационно-коммуникационных технологий в сферу ценных бумаг на биржевом рынке интенсивно происходят качественные изменения. В новых условиях биржевой торговли трейдер может зафиксировать свой торговый алгоритм в виде компьютерного кода, и тогда на его основе будет создана "автоматизированная торговая система" (automated trading system), или "торговый робот" (trading robot). В итоге в подобной ситуации происходит полная автоматизация принятия инвестиционных решений: торговый робот самостоятельно анализирует поступающую рыночную информацию и генерирует заявки на куплю-продажу ценных бумаг.

Среди специалистов вид биржевой торговли с применением торговых роботов получил название "автоматизированной" (automated trading). В некоторых источниках используется иной перевод – "автоматическая торговля". Кроме того, синонимами для данного понятия являются "торговля по правилам" (rule-based trading) и "торговля по системе" (systematic trading) [2].

Со временем выделилась совершенно особая часть автоматизированной торговли, для описания которой используется термин "высокочастотная торговля" (HFT,

High Frequency Trading). Кроме того, синонимом данного понятия является термин "высокоскоростная торговля". Например, примечательно, что среди участников бирж доля трейдеров, занимающихся высокочастотной торговлей, обычно не превышает 5% от общего числа игроков. Однако, они создают большую часть оборота во время биржевых торгов, равную примерно 55–60% объема торгов [3] на основных площадках США и России.

Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) в 2010 году определяла HFT-трейдеров как профессиональных участников рынка, которые используют собственные мощности для реализации стратегий, создающих большое количество сделок ежедневно [1].

Позже, в 2014 году, для более точной идентификации SEC составила список признаков, которые присущи HFT-трейдерам [5]. В соответствии с данными признаками можно выделить особенности высокочастотной торговли.

Среди них в качестве одной из особенностей HFT-торговли выделяется применение торговых алгоритмов, обладающих большой сложностью и высокой скоростью.

Второй особенностью HFT-трейдинга являются узкие временные рамки для выставления и снятия ордеров по ценным бумагам. Скорость открытия и закрытия позиций по финансовым инструментам у HFT-трейдера измеряется в миллисекундах (мс, 1с = 1000 мс). При этом у Ultra-HFT-алгоритма такая скорость может измеряться уже в микросекундах (мкс, 1мс = 1000мкс). За короткий период держания позиции торговый алгоритм фиксирует совсем небольшой доход от сделки, который, однако, компенсируется крайне большим объемом проведенных сделок. Именно поэтому торговля с помощью подобных торговых роботов получила название "торговли с высокой частотой", или "высокочастотной".

Закрытие или хеджирование позиций к концу торгового дня относится к четвертой особенности HFT-трейдинга. HFT-робот характеризуется практически нулевой торговой позицией на окончание биржевой торговой сессии.

Еще одной особенностью рассматривается создание значительного объема заявок в течение торгового дня. Как правило, торговая стратегия HFT-робота подразумевает высокий показатель отношения количества выставленных ордеров к числу исполненных сделок. Более того, подобному алгоритму присуще большое количество задач, отмен и изменений заявок на совершение сделки. Далее, он характеризуется высоким торговым оборотом в течение биржевой торговой сессии и крайне коротким средним временем держания позиции открытой.

Как особенность HFT-трейдинга выделяется использование биржевой колокации (co-location) и индивидуальных источников биржевых данных для достижения минимальной задержки при обработке заявок и маркет-даты (market data). По мнению автора статьи, под маркет-датой понимаются данные по рыночным сделкам, осуществляемым в течение торговой сессии, и другая биржевая информация. Колокация означает размещение оборудования в дата-центре фондовой биржи, то есть физическое расположение сервера с торговым роботом в непосредственной близости от ядра биржи, где происходит обработка клиентских ордеров. Очевидно прослеживается прямая зависимость эффективности высокоскоростных роботов от времени прохождения поданных ими поручений до непосредственно самого ядра биржи. Вследствие этого, HFT-компании вкладывают значительные средства в технологии, которые минимизируют данное время прохождения.

Кроме того, еще одной очевидной особенностью HFT также можно назвать использование прямого доступа на биржу (Direct Market Access, DMA), который активно применяется участниками и на российском фондовом рынке. Рассмотрим более подробно DMA-доступ на биржу.

Торговля по схеме "пользователь – брокерская система – ядро биржи" подходит не всем участникам торгов. Вследствие этого, появилась услуга Direct Market Access, которая максимально оптимизирует данную цепочку. DMA означает технологию высокоскоростного прямого доступа на биржевую площадку для выставления заявок, минуя торговую систему брокера. Подобным образом значительно уменьшается время доставки ордера на биржу и время получения информации о его состоянии. Например, брокерская система может тратить на обработку одной заявки от 5–10 мс до 150–500 мс в зависимости от самой брокерской системы, типа рынка и способа подключения. Для сравнения, при прямом доступе к биржевой площадке заявка обрабатывается в 10–100 раз быстрее, занимая всего лишь несколько микросекунд [4]. При этом, скорость непосредственно зависит только от торговой системы биржи.

В настоящее время большинство крупных брокерских компаний предоставляет услугу DMA-доступа, которая активно используется трейдерами, ведущих торговлю на рынке с помощью торговых роботов.

Чаще всего данной брокерской услугой пользуются именно высокочастотные трейдеры, для которых важна каждая микросекунда. Вследствие того, что роботы в течение одного торгового дня могут совершать до десятков тысяч операций, но с небольшой прибылью, для них важнее всего становится скорость. Поэтому задержка в разmere нескольких миллисекунд будет означать потерю прибыли для высокочастотного робота. Кроме того, если поступление маркет-даты происходит с временной задержкой, то алгоритм торгового робота будет неспособен быстро реагировать на изменения рыночной ситуации, что также означает получение убытков при купле-продаже финансовых активов на бирже.

Исходя из подобных специфических условий для получения прибыли высокоскоростным роботом, разработчики применяют различные меры для минимизации временных затрат. К ним относятся оптимизация кода программного обеспечения и приобретение дорогостоящего оборудования. Однако, самым эффективным способом на сегодняшний день считается именно подключение DMA-доступа на биржу, при котором исключаются временные затраты на обработку заявки брокерской системой. И таким образом выделяется еще один очевидный признак HFT-трейдера – это использование прямого DMA-доступа через брокерскую компанию.

Итак, HFT-трейдеры создают и используют торговых роботов, действующих по особым алгоритмам. Они совершают колоссальное количество сделок за крайне короткий промежуток времени. Прибыльность каждой удачной сделки крайне мала, однако данный момент компенсируется количеством проведенных операций. Кроме

того, высокочастотная торговля характеризуется большим количеством холостых заявок, отправленных на биржу. Появление HFT-торговли объясняется высокой степенью автоматизации биржевой торговли и постоянным развитием программного обеспечения.

Таким образом, фондовый рынок с появлением и развитием информационно-коммуникационных технологий прошел путь от голосовой подачи заявок в "биржевой яме" до высокочастотной торговли. Для брокеров HFT-трейдеры в качестве клиентов приносят возможности получения высокой комиссии за брокерское обслуживание и маржинальное кредитование. Кроме того, брокерская компания может увеличить собственную стоимость компании за счет статуса высокотехнологичного брокера с определенной долей биржевого оборота. Осознавая преимущества от привлечения крупных HFT-трейдеров, фондовые биржи и брокерские компании будут продолжать вкладывать значительные средства в совершенствование собственной HFT-инфраструктуры.

Однако, интенсивное развитие фондового рынка яв-

ляется не единственным результатом подобного распространения автоматизированной торговли. В последние годы торговые алгоритмы часто становятся одной из причин появления рыночной нестабильности, в том числе рыночных шоков.

Для нейтрализации таких негативных последствий и чтобы защитить остальных участников торгов от подобных рисков, регуляторы многих стран обсуждают возможность введения определенных ограничений для HFT-трейдинга. Среди них – установление лимитов на количество неэффективных ордеров за торговый день и определение минимального времени, после которого заявка может быть отменена.

Итак, современный этап развития биржевой торговли на рынке ценных бумаг характеризуется интенсивным внедрением высокочастотной торговли. При этом, многие эксперты утверждают, что ввиду все возрастающей активности биржевых роботов их влияние на рынок ценных бумаг (как положительное, так и отрицательное) со временем будет только увеличиваться.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лях В., Саутенков И. О проблемах оценки влияния высокочастотной торговли на параметры и микроструктуру финансовых рынков. // Рынок ценных бумаг. №8 (455), 2015 год. С. 6–11.
2. Самохина Е.Г. Биржевая торговля как индикатор формирования информационной экономики. // Экономика и предпринимательство, №12 ч. 1 (65–1), 2015 г. С. 977–980.
3. Толмачев М. Принципы HFT-трейдинга на российском финансовом рынке. // Рынок ценных бумаг. №9 (456), 2015 год. С. 47–50.
4. Технологии фондового рынка: прямой доступ на биржу. / Блог компании IT-Invest / URL: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/204620/> (дата обращения: 22.12.2015)
5. Staff of the Division of Trading and Markets, U.S. Securities and Exchange Commission. Equity Markets Structure Literature Review. Part II: High Frequency Trading. 2014.

© Е.Г. Самохина, (evgeniya04@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ ВО ВЬЕТНАМЕ

Аксенова Евгения Михайловна
Аспирант,
Институт Стран Азии и Африки
МГУ им. Ломоносова

THE IMPACT OF MULTINATIONAL CORPORATIONS ON THE ENVIRONMEN- TAL SITUATION IN VIETNAM

E. Aksenova

Annotation

The article provides an overview of the impact of Multinational corporations on the environmental situation in Vietnam. The author looks at the regulatory framework of environmental regulation and its actual implementation; methods of foreign companies to minimize their environmental costs, the use of backward and environmentally harmful technologies and equipment. The article provides the analysis of the ecological situation in industrial areas that accumulate the greatest number of attracted foreign capital. The Government's policy on decentralization of licensing investment projects is highlighted as a factor which plays a negative role in attracting so-called "dirty" investment projects. The author concludes that, despite some benefits of the Vietnamese economy from investment of Multinational corporation, the continuation of indiscriminate FDI policy and poor environmental control can have a negative impact on economic growth of the country in the future.

Keywords: ecology, Vietnam, Vietnam's economy, TNCs, Multinational corporations, FDI, environmental management, attraction of investments, environmental risks.

Аннотация

В статье представлен обзор влияния ТНК на экологическую ситуацию во Вьетнаме. Рассмотрена нормативная база экологического регулирования и ситуация с его реальной имплементацией: насколько во Вьетнаме распространены экологические нарушения, как часто используются вредные технологии и отсталое оборудование. Проведен анализ экологической обстановки в промышленных зонах, которые аккумулируют наибольшее количество привлекаемого иностранного капитала. В качестве фактора, который играет определенную негативную роль в привлечении "грязных" инвестиционных проектов, выделена политика правительства по децентрализации управления. Автор делает вывод, что, несмотря на выгоды вьетнамской экономики от притока ПИИ, дальнейшая неразборчивая политика по их привлечению и слабому экологическому контролю способна оказать негативное влияние на экономический рост и развитие страны в будущем.

Ключевые слова:

Экология, Вьетнам, экономика Вьетнама, ТНК, ПИИ, экологическое управление, привлечение инвестиций, экологические риски.

Иностранный капитал, крупные иностранные компании, которые инвестируют во Вьетнам, оказывают большое влияние на его экономическое развитие. Транснациональные корпорации (ТНК) играют значительную роль в увеличении товарооборота страны, улучшении платежного баланса, способствуют технологическому трансферу и модернизации производственной базы промышленности. Во многом благодаря вливаниям иностранного капитала Вьетнам вошел в список стран со средним уровнем дохода. В 2015 г. ВВП на душу населения достиг 2,1 тыс. долл. США – для сравнения в 2005 г., накануне вступления в ВТО и прихода во Вьетнам крупного иностранного бизнеса, он составлял 699,5 долл. США [9].

Между тем, деятельность иностранных компаний во Вьетнаме несет в себе и определенные риски, не последнее место в ряду которых занимает возможный экологический ущерб. Современной мировой тенденцией явля-

ется "экспорт загрязнения" из развитых стран в развивающиеся посредством вывоза вредных производств. В соответствии с концепцией об устойчивом экономическом развитии, дальнейшее экстенсивное использование внутренних ресурсов и эксплуатация экологии может помешать социально-экономическому развитию Вьетнама. В такой ситуации возникает потребность оценки современной ситуации в сфере соблюдения иностранными компаниями экологического законодательства страны и реального положительного эффекта ТНК на развитие экономики страны.

Нормативная база
экологического управления

Принимая во внимание возможный экологический ущерб, с самых первых шагов по реализации политики по привлечению инвестиций правительство Вьетнама нача-

ло разрабатывать законодательство, регулирующее защиту окружающей среды по всей стране и в особенности в подверженных риску промышленных зонах, чтобы достичь баланса между инвестициями и защитой окружающей среды, ограничить импорт загрязняющих и устаревших технологий. С 1990-х годов начали реализовываться ежегодные и пятилетние планы защиты окружающей среды, вводятся экологические стандарты [2]: в 1991 г. принят первый план защиты окружающей среды. Одним из последних значимых документов, регулирующих экологическую сферу, стал принятый в 2014 г. новый Закон о защите окружающей среды [13] (ранее: Закон о защите окружающей среды 1994 г., Закон о защите окружающей среды 2005 г.).

Помимо либерализации инвестиционной деятельности иностранных компаний правительство Вьетнама проводит политику по более четкой регламентации их работы. Например, новый закон перед лицензированием инвестиционных проектов требует составления докладов по оценке их потенциального воздействия на окружающую среду. Жесткие требования выдвигаются для проектов, использующих землю, расположенную в пределах или вблизи от заказников, национальных парков и объектов всемирного наследия. Улучшен состав комиссии и сама система проверки данных докладов [16].

Современное вьетнамское законодательство в сфере защиты окружающей среды оценивается международными экспертами, как относительно полное и соответствующее мировым нормам. Например, как отмечают специалисты, положения Закона об охране окружающей среды 2014 г. касающиеся оценки воздействия производств на окружающую среду, вполне согласуются с нормами ЕС и обеспечивают механизм оценки и смягчения воздействия на окружающую среду внутренних инвестиций и прямых иностранных инвестиций [21].

Политика ТНК по минимизации экологических расходов

ТНК нередко переносят свои производства в страны Третьего мира для минимизации экологических расходов, поскольку существуют различия в соблюдении природоохранного законодательства в развитых и развивающихся странах. Хотя Вьетнам, как, например, Япония и Южная Корея, имеет свое законодательство в сфере экологии, компании, инвестирующие в Японию или Южную Корею, будут более строго соблюдать экологические законы этих стран, чем Вьетнама, по причине более жестких систем экологического контроля и штрафов в развитых странах.

Большинство ТНК, которые приходят во Вьетнам, рассматривают Вьетнам как страну со слабым экологическим мониторингом, а также как страну с более низкими экологическими стандартами, чем в развитых странах. Динь Дык Чыонг в своем исследовании 2015 г. отмечает, что 20% опрошенных предприятий с ПИИ во

Вьетнаме экономят 10% расходов на экологию по сравнению с материнской компанией, 68% компаний экономят 10–50%, 12% компаний экономят более 50% расходов [7].

Плохая имплементация существующего законодательства приводит к тому, что в отношении Вьетнама сегодня справедлив термин "убежище для загрязнителей" ("pollution haven") [3]. По информации Центра по окружающей среде и развитию сообщества Ассоциации по сохранению природы и окружающей среды Вьетнама (VACNE), в 2011–2015 гг. на половине проинспектированных предприятий с ПИИ были обнаружены экологические нарушения [12]. В соответствии с докладом Нгуен Тхи Туе Аня по исследованию 150 компаний с ПИИ (Институт экономики г. Ханоя, Государственный университет г. Ханоя), в 2011 г. во Вьетнаме 45% компаний не применяли технологии по снижению уровня выбросов. При выборе производственных технологий компании, прежде всего, ориентируются на ее стоимость. Кроме того, 69% компаний не устанавливают сооружения по снижению выбросов, если это не является обязательным. Многие предприятия не составляют отчетов об оценке воздействия деятельности предприятия на окружающую среду, не выполняют экологические нормы [10]. Исследование Института экономики г. Ханоя по исполнению предприятиями с ПИИ экологического законодательства в 2015 г. показало, что 60% предприятий с ПИИ сливают в воду токсичные отходы выше разрешенной нормы, причем 23% предприятий превышают разрешенный уровень в 5–12 раз [8].

По мнению 61% компаний с иностранным капиталом, выгоды от использования дружественных природе технологий заключается только в возможном повышении имиджа продукции и компании. Половина компаний не внедряют такие системы экологического контроля, как системы экологического управления на предприятии ISO 14000, экологические маркировки HACCP, GаP и др. 85% компаний имеют персонал, ответственный за соблюдение экологических стандартов, причем в 77% случаев численность персонала не превышает 1–3 человека и только 65% работников данной сферы имеют специальное образование [7].

Использование ТНК устаревших технологий и оборудования

Одной из причин инвестирования ТНК в развивающиеся страны и переноса в них производственных линий является продление жизненного цикла технологии и оборудования. Иностранные компании имеют общую практику использования устаревших и загрязняющих экологию технологий в развивающихся странах. Не является в их ряду исключением и Вьетнам.

Научный сотрудник Института исследований социально-экономического развития Ханоя (HISEDs) Нгуен Минь Фонг отмечает, что крупные иностранные компании

импортируют во Вьетнам устаревшие технологии, оборудование и технику, но не реализуют мер по восстановлению и сохранению окружающей среды. Они акцентируют внимание на эксплуатации дешевых природных ресурсов и наносят вред окружающей среде Вьетнама [14]. Новые технологии, разработанные после 2000 г., составляют только 5% общего количества технологий, используемых компаниями с ПИИ во Вьетнаме; 80% компаний используют "средние" технологии, а 14% – отсталые [10].

Исследования Центрального института экономического управления (CIEM) показывают, что 67% предприятий с ПИИ, действующих во Вьетнаме, составляют экспортные компании, производящие продукцию с низкой добавленной стоимостью, они используют отсталые энергоемкие технологии и имеют высокий уровень выбросов в окружающую среду. Значительный ущерб экологии наносят компании с ПИИ, действующие в таких отраслях, как текстильная, обувная, химическая отрасли. Опрос компаний показал, что 51% компаний оценивают свою деятельность как очень вредную окружающей среде [7].

Особенный ущерб экологии Вьетнама наносят инвесторы из КНР, Тайваня, РК, которые видят во Вьетнаме место, где можно использовать неэффективные и загрязняющие производства. Предприятия с иностранным капиталом из Тайваня имеют больше нарушений в сфере экологии, чем компании из РК и Японии. Одной из причин такой ситуации являются разные отрасли деятельности компаний: компании из Японии и РК в основном инвестируют в строительство, сборку, а компании из Тайваня в производство. Однако, большую роль играет стратегия инвестора [7].

Экологические проблемы промышленных зон

Промышленные парки и экономические зоны являются важными компонентами экономического роста Вьетнама и важными стимулами привлечения крупных иностранных инвесторов. В соответствии с информацией Департамента по управлению экономическими зонами Министерства планирования и инвестиций СРВ, сегодня во Вьетнаме действует 321 промышленный парк и промышленных зон, которые привлекли 6600 проектов ПИИ и 6200 национальных проекта, с общим зарегистрированным капиталом 105 млрд долл. США и 690 трлн донгов соответственно. В промышленных зонах сосредоточены 70% всех иностранных инвестиций в промышленность Вьетнама.

Более того, 16% действующих промышленных парков не имеют фабрик по переработке мусора. В провинции Куангнам только 3 из 7 промышленных парков были оборудованы отвечающей национальным стандартам технической инфраструктурой и системами сбора и переработки мусора. Из 31 промышленных кластеров только один имеет систему переработки мусора, полностью от-

вечающую национальным стандартам. Экономисты отмечают, что основной причиной загрязнения были отсталые технологии [18].

Именно в промышленных зонах производится огромное количество мусора и выбрасывается в атмосферу и воду большое количество загрязняющих веществ. Многие промышленные зоны не строят очистных сооружений, причем нередко уже построенные очистные сооружения или не работают, или работают неэффективно. В Дельте Меконга 75% крупных промышленных зон и 85% мелких промышленных комплексов не имеют центральных очистных сооружений. Среди опрошенных предприятий 69% отметили, что они не будут внедрять технологии для снижения выбросов, если это не является обязательным, при этом 57,5% отметили, что они не будут инвестировать в эти технологии из-за их высокой стоимости [10].

Нечеткая система имплементации законов приводит к тому, что большинство компаний сливает отходы в ближайшие водоемы. В 2008 г. только 56 из 154 экспортных и промышленных зон имели центральные водоочистительные системы. В Хошимине только 6 зон из 15 имели системы водоочистки. В Хошимине 98 из 106 компаний, проинспектированных Департаментом природных ресурсов и окружающей среды г. Хошимина, были оштрафованы за слив в окружающую среду неочищенной воды. При этом отмечается, что размеры штрафов за подобные нарушения не превышали 128 млн донгов (~5,5 тыс. долл. США) [7, 19], что было незначительно по сравнению со стоимостью установки очистительных сооружений. Проверки предприятий носят непоследовательный характер из-за ограниченного штата инспекционных служб, но, даже при выявлении серьезных многочисленных нарушений, вероятность, что предприятие будет закрыто, крайне невелика.

Уже в 2005 г. стала появляться информация о серьезном экологическом ущербе от деятельности промышленных зон [11]. В 2008 г. также отмечалось, что экономические зоны оказывают негативное влияние на экологию Вьетнама [19]. Например, в мае 2008 г. в промышленной зоне Танбинь уровень содержания колиподобных бактерий в отработанной воде на станции переработки был в 84,6 раз выше нормы.

Одним из самых известных примеров "грязных проектов с ПИИ" во Вьетнаме является деятельность компании Vedan и загрязнение реки Тхивай в 2008 г. В течение 14 лет компания сливала непереработанные отходы в реку, что фактически полностью уничтожило ее флору и фауну, а также вызвало многочисленные случаи заболеваний дыхательных путей и кишечника у местного населения. Загрязнению подверглись 2.700 га сельскохозяйственной земли, причем уровень загрязнения достиг 90% [15]. До тех пор, пока судоходные компании не начали жаловаться на то, что они больше не могут использовать реку для судоходства из-за ее загрязнения, власти не вмешивались в данную ситуацию. В результате серьезного скандала компания Vedan согласилась выплатить ком-

пенсации пострадавшему населению в размере 18 млрд донгов из-за страха подвергнуться бойкоту [19].

Другим известным случаем стало загрязнение реки Донгнай в 2012 г. Департамент экологической милиции и по предупреждению экологических преступлений Министерства общественной безопасности Вьетнама обнаружил нарушения на заводе JSC Sonadezi services (в промышленной зоне Лонгхань в провинции Донгнай), который сливал отходы в реку Донгнай. Согласно оценкам компания слила в реку 14 млн м³ токсичных отходов [6, 16].

Массовая гибель рыбы в центральных провинциях в апреле 2016 г., вызванная сбросом в море сточных неочищенных вод тайваньской корпорацией Formosa Steel Corporation в экономической зоне Вунгань и фактически приравненная к экологической катастрофе, в очередной раз привлекла внимание и вызвала активное возмущение общественности. После данного события были обнаружены многие другие случаи загрязнения воды предприятиями с ПИИ, звучали призывы ужесточения экологического законодательства и более активного участия государства в данной сфере. Были организованы несколько кампаний и демонстраций, показывающих, что растет озабоченность населения темпами экологической деградации.

Неразборчивая политика по привлечению инвестиций

Определенные экологические риски создала политика правительства Вьетнама по децентрализации системы управления, которая начала активно проводиться с 1996 г. Доля национальных расходов, которые приходились на провинции, увеличилась с 26% в 1992 г. до 43% в 1998 г. до 48% в 2002 г. [20] Провинции были вынуждены взять на себя большую самостоятельность в расходах, а значит, предпринимать возможные попытки по увеличению доходов. В основном эта проблема коснулась бедных провинций, которые зависели от субсидий центрального правительства и от доходов госпредприятий.

В результате такой политики обострилась конкуренция между провинциями за инвестиционные проекты. Через расширение инвестиционных льгот провинции рассчитывали увеличить свои доходы и надеялись, что инвестиционные проекты помогут увеличить количество рабочих мест. Поскольку власти в менее развитых провинциях меньше обращают внимание потенциальный экологический ущерб и готовы лицензировать проекты с сомнительными технологиями, иностранные инвесторы пользуются такой ситуацией и стремятся продвигать во Вьетнам устаревшие и грязные технологии. Например, компания из Гонконга намеревалась построить завод без системы переработки мусора в провинции Куангнинь, решение об отказе выдавать лицензию компании было принято на центральном уровне Министерством планирования и инвестиций СРВ [19].

Распространена ситуация, когда иностранный инвестор после неудачного продвижения своего экологически грязного проекта ищет возможность по его лицензированию в другой провинции. Например, когда проект тайваньской компании по судоразделочному заводу не получил разрешения экологических служб в г. Хайфонге, инвестор предпринял попытку получить разрешение в промышленной зоне Ниньбинь [20].

Несмотря на то, что некоторые проекты, использующие вредные технологии, не получают во Вьетнаме лицензии (китайский завод по производству азотных удобрений, использующий технологии 1960-х годов), тем не менее, до сих пор отсутствует четкая система барьеров, которые бы препятствовали импорту во Вьетнам подобных технологий.

Заключение

Несмотря на современную нормативную базу в сфере экологического управления Вьетнаму не удалось избежать проблем, связанных с приходом во Вьетнам крупного международного бизнеса, который ищет не только возможности по снижению налогового бремени и дешевую рабочую силу, но и возможности по минимизации экологических расходов. Иностранные компании, как правило, используют отсталое оборудование, не инвестируют в установку очистных сооружений, нередко сознательно напрямую нарушают экологическое законодательство. В своем исследовании Као Тхи Хонг Винь, определил существование взаимосвязи между увеличением ПИИ и повышением уровня загрязнения в стране [4].

Опора на внешние источники развития является важной составляющей концепции развития Вьетнама, которая нацелена на превращение Вьетнама в промышленно развитую страну к 2020 г. [5]. Именно поэтому долгое время экология в определенной степени отдавалась в жертву промышленному развитию страны. Между тем, в ситуации, когда ТНК наносят серьезный экологический ущерб Вьетнаму, остро встает вопрос, насколько такая модель взаимодействия с иностранным бизнесом соответствует национальным интересам страны и долгосрочным целям развития. Отдельные сомнения вызывает реальная ситуация конкуренции бедных провинций за "грязные" инвестпроекты.

Стоит признать, что вьетнамские компании сами приносят значительный вред окружающей среде [1]. Вьетнамские специалисты констатируют загрязнение окружающей среды всеми отраслями промышленности в размерах, превышающих среднемировые. Особенно серьезный урон экологии наносят металлургия, кожевенная, текстильная и добывающая промышленность, теплоэнергетика. Многие вьетнамские компании используют технологии, устаревшие на 2–3 поколения. Тем не менее, как показывает практика, наиболее серьезные экологические аварии были вызваны именно иностранными компаниями.

Если Вьетнам не ужесточит контроль за лицензированием проектов с иностранными инвестициями и исполнением экологического законодательства и будет продолжать приносить экологию в жертву экономическому росту, то, в конечном счете, он столкнется с его снижением. Урон местному малому бизнесу, повышение расходов на здравоохранение, ухудшение здоровья нации, сниже-

ние качества жизни – это только немногие последствия реального экологического коллапса, который может произойти во Вьетнаме. Причем стоимость экологического ущерба, который наносится сегодня в целях максимизации прибыли, в долгосрочной перспективе может возрасти многократно, а восстановление экосреды занять десятилетия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бродов В.В. Экологические проблемы Вьетнама // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. № 176. 2015. С. 114–118.
2. Мазырин В.М. Вьетнам: угроза экологического кризиса // Политекс (Политическая экспертиза). С–Петербург. 2009. Т. 5, № 4. С. 180–190.
3. Alarm Sounds on Environmental Pollution Caused by FDI Firms // Vietnambreakingnews.com. 2016. URL: <https://www.vietnambreakingnews.com/2016/05/alarm-sounds-on-environmental-pollution-caused-by-fdi-firms/> (accessed 07.05.2016).
4. Cao Thi Hong Vinh. The two-way linkage between Foreign Direct investment and environment in Vietnam – from sectoral perspectives. Hanoi: Foreign Trade University, December, 2015. 13 p.
5. Chien Luoc phat trien kinh te – xa hoi 2011–2020. URL: <http://www.xaydungdang.org.vn/Home/vankientulieu/2011/3511/CHIEN-LUOC-PHAT-TRIEU-KINH-TEXA-HOI-20112020.aspx>
6. Company probed further for southern Vietnam river pollution // Talkvietnam.com. 2015. URL: <https://www.talkvietnam.com/2012/10/company-probed-further-for-southern-vietnam-river-pollution> (accessed 25.10.2015).
7. Dinh Duc Truong. Quan ly moi truong tai cac doanh nghiep dau tu nuoc ngoai (FDI) tai Viet Nam // Tap chi Khoa hoc DHQGHN. 2015. Tap 31, So 5. Tr. 46–55.
8. Environment first, FDI later // Muhanoi.info. 2016. URL: <https://www.muhanoi.info/2016/10/environment-first-fdi-later/> (accessed 14.10.2016)
9. GDP per capita (current US\$). Dataworldbank. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD-locations=VN> (accessed 29.11.2016)
10. Giam thieu tac dong moi truong tu dau tu FDI tai Viet Nam // Baoquocte.vn. 2016. URL: <http://baoquocte.vn/giam-thieu-tac-dong-moi-truong-tu-dau-tu-fdi-tai-viet-nam-28623.html> (accessed 31.03.2016).
11. IZs, EPZs develop despite hurdles // Vietnamnews.vn. 2005. URL: <http://vietnamnews.vn/economy/143021/izs-epzs-develop-despite-hurdles.html#jDmpBeyRUDK4ppiE.97>(accessed 23.05.2005).
12. Loose management of FDI blamed for environmental disasters // Englishvietnamnet.vn. 2016. URL: <http://english.vietnamnet.vn/fms/environment/156965/loose-management-of-fdi-blamed-for-environmental-disasters.html> (accessed 27.05.2016)
13. Luat Bao ve moi truong So: 55/2014/QH13. 23.06.2014. URL: http://moj.gov.vn/vbpq/lists/vn%20bn%20php%20lut/view_detail.aspx?itemid=29068http://moj.gov.vn/vbpq/lists/vn%20bn%20php%20lut/view_detail.aspx?itemid=29068
14. Nhung "diem nhan" trong 25 nam thu hut FDI vao Viet Nam va trien vong // Nhandan.com.vn. 2015. URL: http://www.nhandan.com.vn/mobile/_mobile_kinhte/_mobile_nhandinh/item/22237302.html (accessed 01.12.2015).
15. Peters A., Ross D. The Role of Governments in Promoting Corporate Responsibility and Private Sector Engagement in Development. – United Nations Global Compact, Bertelsman Stiftung, 2010. 51 p.
16. Trimming the ecological cost of trade // Vir.com.vn. 2016. URL: <http://www.vir.com.vn/trimming-the-ecological-cost-of-trade.html> (accessed 13.04.2016)
17. Truong Thi Thu Thanh. Research on awareness and implementation of Corporate social responsibility in a multinational company in Vietnam: Nestle Vietnam. HELP University, Malaysia, 2011. 73 p.
18. Vietnam develops ecological industrial parks // Envietnamplus.vn. 2016. URL: <http://en.vietnamplus.vn/vietnam-develops-ecological-industrial-parks/100197.vnp> (accessed 07.10.2016).
19. Vietnam's Export Processing Zones and Industrial Parks // Independentnews scoop.co.nz. 2008. URL : <http://www.scoop.co.nz/stories/WL0808/S00614/cablegate-vietnams-export-processing-zones-and-industrial-parks.htm> (accessed 22.08.2008)
20. Vu Thanh Tu Anh, Le Viet Thai, Vo Tat Thang. Provincial Extralegal Investment Incentives in the Context of Decentralization in Viet Nam: Mutually Beneficial or a Race to the Bottom– Fulbright Economics Teaching Programme (FETP) in Ho Chi Minh City and Harvard University's John F. Kennedy School of Government, Project No. 5088790–01. Hanoi, 2007. 135 p.
21. Workshop mitigation of environmental impacts related to foreign direct investments in Vietnam // Mutrap.org.vn. 2016. URL: <http://mutrap.org.vn/index.php/en/newss/mutraps-news/490-workshop-mitigation-of-environmental-impacts-related-to-foreign-direct-investments-in-vietnam> (accessed 30.03.2016).

СУДЕБНЫЕ КРИТЕРИИ НАЗНАЧЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ ИЗ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ СУДЕБНО-ЭКСПЕРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

JUDICIAL CRITERIA FOR THE APPOINTMENT OF EXPERTS FROM NON-STATE FORENSIC ORGANIZATIONS

*Ph. Biryukov
S. Voronin*

Annotation

The paper deals with the aspect of appointment of the expert from the non-state forensic expert institutions. It is shown that every expert needs to have a set of professional knowledge to combine professional knowledge and skills in science, technology, art, crafts and the like, necessary for solving issues arising during the examination in court of specific cases. It is suggested that the court should have specific opportunities to attract experts to review cases, as well as mechanisms of their limitations. A separate element is represented by a position on the advisability of cooperation with the expert for the preparation of additional imprisonment.

Keywords: expertise, non-state sphere of civil and arbitration process, expert, forensic expert institution.

Бирюков Филипп Юрьевич

Аспирант,

РЭУ им. Плеханова

Воронин Сергей Анатольевич

Аспирант, ВГУЮ,

РГА Минюста России

Аннотация

В работе рассматриваются аспекты назначения эксперта из негосударственного судебно-экспертного учреждения. Показано, что каждый эксперт должен обладать набором профессиональных знаний, сочетать профессиональные знания и умения в области науки, техники, искусства, ремесла и тому подобное, необходимые для решения вопросов, возникающих при рассмотрении в суде конкретных дел. Предложено, что суд должен иметь конкретные возможности по привлечению экспертов к рассмотрению дел, а также к механизмам их ограничения. Отдельным элементом представлено положение о целесообразности взаимодействия с экспертом по подготовке дополнительного заключения.

Ключевые слова:

Экспертиза, негосударственная сфера, арбитражный и гражданский процесс, эксперт, судебно-экспертное учреждение.

Компетенция – это комплекс знаний по теории, методике и практики в сфере различного рода, вида.

К понятию компетенции (от лат. *competo* – соответствую, подхожу) входит:

- ◆ круг полномочий, предусмотренных законом, статусом или иным актом компетентного органа или должностного лица;
- ◆ знания, опыт в той или иной сфере.

Существует дифференциация на компетенцию объективного типа (необходимый или минимально допустимый объем знаний эксперта-специалиста) и субъективную компетенцию (степень владения специалистом этими знаниями и навыками). Субъективную компетенцию иногда называют компетенцией специалиста, которая определяется его образованием, специальной подготовкой, опытом при решении аналитических задач, индивидуальной способностью к эвристическому мышлению.

Сегодня экспертом в судопроизводстве может быть:

- ◆ эксперт государственного учреждения, проводящего экспертизу;
- ◆ негосударственный эксперт, который может быть или сотрудником негосударственного судебно-экспертного учреждения или частным лицом, имеющим спе-

циальные знания, необходимые для ответа на вопросы следствия или суда (частный эксперт, который занимается экспертной деятельностью профессионально, и специалисты в различных сферах деятельности, которые привлекаются в случае необходимости для решения экспертных задач).

Следует отметить, что согласно ст. 79 Гражданско-процессуального кодекса (далее – ГПК) [1] и государственный, и негосударственный эксперты в контексте процессуального типа по своему статусу равнозначны. Полагаем крайне неверным тот аспект, который определяет, что квалификация сотрудника государственного учреждения априори считается выше, чем сотрудника частного учреждения.

Судебный эксперт характеризуется как лицо, имеющее специальные знания и умения, что определяется согласно порядка, установленного кодексами, регулирующими проведение судебной экспертизы и предоставления заключения эксперта.

Требование для привлечения лица в качестве эксперта – это наличие у него специальных знаний. Понятие "специальные знания" в ГПК, АПК и законодательных актах не определено, его толкование приводится в научной

литературе [6, с. 78]. По нашему мнению, под специальными знаниями следует понимать знания, которые лежат в основе тех или иных специальностей и специализаций. Специальные знания – это профессиональные знания и умения в области науки, техники, искусства, ремесла и тому подобное, необходимые для решения вопросов, возникающих при рассмотрении в суде конкретных дел. Специальными называют знания, которые не являются общераспространенными, общеизвестными. Это знания, которыми владеют специалисты–профессионалы в той или иной сфере. Эти знания приобретаются в процессе обучения и практической деятельности по той или иной специальности (профессии). При этом их понимают не только как собственно соответствующие знания, но и навыки и умения по применению этих знаний. Лица, обладающие такими знаниями и умением, именуется в судопроизводстве осведомленными лицами.

В последнее время в литературе дискутируется вопрос о возможности рассматривать некоторые правовые знания как специальные знания судебных экспертов. Предлагается формирование нового направления экспертных исследований – юридическая (или правовая) экспертиза. При анализе норм права, которые затрагивают необходимость использования специальных знаний, при решении противоречий зачастую требуется узкоспециализированная консультация эксперта, но не сама экспертиза.

Ученые, которые выступают против возможности проведения правовой экспертизы, считают, что судебный эксперт не должен выполнять функции других участников процесса или решать за них правовые вопросы. Нельзя подменять деятельность юриста, судьи знаниями (деятельностью) эксперта (сведущего лица). Заключение эксперта является источником судебных доказательств, а не абстрактными суждениями осведомленного лица, совокупности дополнительных правовых знаний, которых не имеет юрист. Поддерживаем мнение, что разобраться самостоятельно в комплексе таких вопросов очень узкоспециального и не только правового, но и узкоспециализированного характера юрист и судья не смогут даже в случае прикладывания больших усилий. В этих случаях и возникает ситуация, при которой отдельные узко правовые знания в комплексе с другими указанными знаниями могут быть отнесены к специальным [4, с. 35].

Экспертом в суде могут быть лица, имеющие специализированные знания, через применение которых они могут дать заключение по исследуемым вопросам. Они должны иметь высшее образование, подготовку и квалификацию, а также возможность профессиональной переподготовки с учетом положения проекта Федерального закона "О судебно–экспертной деятельности в Российской Федерации".

Следует отметить, что профессиональное мышление обозначенного лица, в том числе и эксперта, формирует-

ся на ранних стадиях получения высшего образования и профессиональной специализации. Мышление – это не просто определенный объем знаний, который можно и необходимо обновлять, это и использование знаний в практической деятельности, процесс сознательного структурирования знаний на нужные и ненужные и формирования структуры определенных принципов [5, с. 189]. Поэтому профессионализация научных работников в сфере судебно–экспертной деятельности должна строиться преимущественно не на переподготовке специалистов из определенных отраслей знаний, не на системе повышения квалификации (хотя это дело достаточно важна и нужна), а на фундаментальной подготовке будущего судебного эксперта в вузе именно как судебного эксперта. Такой подход не исключает необходимости развития последиplomного образования, а требует его базирования на фундаментальной вузовской подготовке.

Поэтому подготовка судебного эксперта должна предусматривать:

- ◆ базовое полное высшее образование;
- ◆ последиplomное образование (специализация, стажировка, повышение квалификации и переподготовка);
- ◆ специальное образование по определенным экспертным специальностям.

Итак, критериями, по которым оценивается компетентность эксперта, заключение которого рассматривается как доказательство во время расследования дела, является образование эксперта и стаж его профессиональной деятельности в сфере науки или практики, необходимых для проведения экспертизы. Относительно государственных судебных экспертов, то профессиональные и квалификационные требования к ним определены в текущем законодательстве. Это – высшее образование и последующая подготовка по конкретной экспертной специальности. Для экспертов экспертных подразделений органов внутренних дел возможна и среднее специальное образование. Кроме того, уровень профессиональной подготовки государственных экспертов каждые пять лет контролируется экспертно–квалификационными комиссиями. Эти требования способствуют поддержанию уровня компетентности эксперта [7, с. 82].

Квалификационные требования невозможно выдвигать для всех категорий негосударственных экспертов. Существует мнение, что для решения задач судебного процесса необходимы специальные знания "ремесла", полученные на основании практической деятельности и не обусловлены образованием (например, – определение экспертом правил безопасности труда волонтеров), поэтому общие требования к высшему или среднему специального образования эксперта нецелесообразны. Когда речь идет о специалисте, которого привлекают в качестве эпизодического эксперта, то уровень его компетенции может определяться стажем, отзывами и иными параметрами [3, с. 112].

Таким образом, существуют формальные критерии оценки компетентности экспертов. Эксперт имеет право делать заключение в пределах своей компетенции.

Пределы компетенции, то есть области знаний или практики, в которой эксперт имеет специальные знания, должны отвечать экспертной задаче, которая решается. В этом аспекте существует проблема оценки компетентности эксперта, который подписывает заключение экспертизы, которая основывается на исследованиях экспертов разных экспертных специальностей. Понятно, что эксперт, который подписывает свою часть, всегда выходит за пределы своей компетенции. Для решения этой проблемы ученые предлагают осуществлять подготовку экспертов для проведения комплексных экспертиз, оставляя им определенную совокупность знаний из смежных экспертных специальностей в том объеме, который позволит проводить эти исследования одним экспертом. В таком случае нужны изменения к закону о возможности проведения комплексных экспертиз одним экспертом.

Вопрос компетенции эксперта имеет значение при оценке допустимости и достоверности его заключения. Суд назначают судебную экспертизу потому, что не имеют необходимых специальных знаний, а следовательно, оценить содержательную сторону исследования эксперта невозможно без участия лица, которое имеет специальные знания. Ю.Г. Корухов еще в 1988 году писал о необходимости привлечения соответствующих специалистов для квалифицированной оценки содержательной научной части заключения эксперта. Так, существует ряд лиц, имеющих специальные знания, которые могут быть использованы для заключения в ходе судебного процесса. Сюда относят эксперта и специалиста.

Специалист выступает как механизм верификации качества и наукоемкости достоверности заключения эксперта. Оценка подобного типа заключается в устном или ином непроцессуальном виде подтверждении или оп-

ровержении заключения эксперта.

При невозможности подачи точного диагноза, назначают повторную экспертизу о причинах противоречий и обоснованности полученных выводов от первичной экспертизы. Следует указать на то, какого профессионального уровня является эксперт, может ли он ошибаться и насколько достоверно его суждение исходя из его профессионального статуса.

Такой шаг лишь законодательно закрепит ситуацию, которая уже давно сложилась. При расследовании спорных вопросов выводы экспертов имеют решающее значение уже для арбитражного процесса, однако здесь существует возможность манипуляций для получения неблагоприятных для заказчика выводов [2]. В законодательстве существует положение, согласно которому защитник вправе получать письменные выводы специалистов по вопросам, требующих специальных познаний.

Однако, во-первых, статус этих выводов в доказательственном праве неопределенное, и, во-вторых, согласно буквальному содержанию закона этим полномочием обладает только защитник, то есть адвокат, представляющий интересы истца, но никак не представитель потерпевшего. Кроме того, в настоящее время сложилось такое положение, при котором судебная экспертиза может проводиться только персоналом государственных экспертных учреждений. Тем самым негосударственные судебно-экспертные учреждения, которые существовали последние 7–8 лет, практически уничтожены.

Это дает возможность суду беспрепятственно использовать различные рычаги влияния на экспертов, лишая их права на независимый объективный взгляд и не дает истцу или его адвокату эффективных средств для контроля объективности и обоснованности экспертных выводов и возможности получить альтернативный вывод для опровержения выводов государственных экспертов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ, 18.11.2002, N 46, ст. 4532.
2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 23.06.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) // Собрание законодательства РФ, 29.07.2002, N 30, ст. 3012.
3. Воронин С.А. Отдельные проблемы судебно-экспертной деятельности // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2016. № 3. С. 111–113.
4. Зайченко Д.С. Проблемы качества производимых судебных экспертиз негосударственными (частными) СЭУ // Проблемы науки. 2016. № 5 (6). С. 33–36.
5. Князева Н.В. Методика составления заключения негосударственным экспертом по результатам проведенной экономической экспертизы в процессуальном поле // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2016. № 4. С. 178–207.
6. Малахов А.А. Особенности производства экспертиз в негосударственном судебно-экспертном учреждении // International Scientific and Practical Conference World science. 2016. Т. 3. № 1 (5). С. 47–50.
7. Носова Т.В. Проблемы производства судебных экспертиз в Российской Федерации // Вестник Калужского университета. 2016. № 3 (32). С. 81–84.

ПРОБЛЕМЫ ВОЗМЕЩЕНИЯ ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ (на примере Волгоградской области)

PROBLEMS OF COMPENSATION OF HARM CAUSED TO THE ENVIRONMENT (on the example of Volgograd region)

V. Guzenko
I. Usenkov

Annotation

The article discusses the most significant aspects of the compensation of harm caused to the environment. The authors consider the figure of the victim in the study of tort. Critically analyzed the methods of measuring the amount of damage done. Analyzed the practice of the Volgograd region, the conclusions about the need for specific legal reforms.

Keywords: damages, environment, victim, examination, fees, methods.

Гузенко Валентина Николаевна

К.юр.н., доцент,
Волгоградский государственный
университет

Усенков Иван Алексеевич
Волгоградский государственный
университет

Аннотация

В статье рассматриваются наиболее значимые аспекты проблематики возмещения вреда, причиненного окружающей среде. Авторы рассматривают фигуру потерпевшего в исследуемом деликте. Критически проанализированы способы измерения размера причиненного вреда. Проанализирована практика Волгоградской области, сделаны выводы о необходимости конкретных реформ законодательства.

Ключевые слова:

Возмещение вреда, окружающая среда, потерпевший, экспертиза, таксы, методики.

Одним из видов ответственности за нарушение законодательства в области охраны окружающей среды является имущественная ответственность, важнейшей функцией которой является функция компенсационная. Однако несмотря на огромный потенциал гражданско-правовой ответственности за причинение вреда окружающей среде, он, по большей части, остается нереализованным, что связано с рядом проблем законодательства и правоприменения.

Обязательство из причинения вреда окружающей среде является внедоговорным односторонним обязательством, возникающим вследствие нарушения субъективного права. Закономерно возникает вопрос: кто является потерпевшим в структуре данного деликта? Самым очевидным вариантом ответа является государство, так как именно оно имеет право собственности на большую часть природных ресурсов в нашей стране, большинство исков о возмещении вреда окружающей среде подается как раз органами государства. Вместе с тем, окружающая среда выступает как основа жизнедеятельности человека, и защищается, в первую очередь, именно в этом качестве, а не как объект владения, распоряжения и пользования государства. Более того, атмосферный воздух вовсе не может быть объектом права собственности, однако его возмещение причиненного ему вреда возможно [6, С.149].

Исходя из сказанного, мы можем говорить о первоочередной защите публичных интересов, но не о государ-

стве как о потерпевшем от соответствующего деликта. Еще сложнее становится ситуация, когда вред причиняется на территории, находящейся в частной собственности. Очевидно, что собственник, подавая иск, не помышляет публичных интересах, однако его действия косвенно направлены на их защиту. И все же не всегда удовлетворение требований собственника равносильно возмещению вреда окружающей среде в полном объеме, что подтверждает судебная практика. В Решении Арбитражного суда Волгоградской области по делу №А12-25337/2012 от 20.06.2013 суд удовлетворил требования истца (Управления Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Ростовской и Волгоградской областям и Республике Калмыкия) о возмещении вреда почве, причиненного разливом нефти на земле ИП Новосельцева Ю.И., несмотря на доводы ответчика о проведении работ по рекультивации земель и отсутствии претензий со стороны Новосельцева Ю.И., так как, по мнению суда, отсутствовало надлежащее согласование данных работ с публичными органами [11].

В этой связи можно сделать вывод о том, что возмещение вреда, причиненного окружающей среде, защищает, в первую очередь, публичные интересы, конкретный потерпевший отсутствует, т.е. нарушаются интересы неопределенного круга лиц.

Гражданское законодательство устанавливает, что причиненный вред может возмещаться как в натуре, так и в денежном выражении. Стоит отметить, что в странах

Европейского союза превалирующей является компенсация ущерба окружающей среде в реальном выражении, карательная функция отходит на второй план, приоритет смещается с наказания причинителя вреда на восстановление окружающей среды [4, С.75]. В Российской Федерации подобная цель декларируется, однако реальное положение дел говорит о доминировании денежных компенсаций, а значит – карательной функции, более характерной для административного и уголовного права.

Федеральные органы, к сожалению, практически всегда делают выбор в пользу просьбы о денежной компенсации, содержащейся в исковом заявлении. Так, Управление федеральной службы по надзору в сфере природопользования по Волгоградской области обратилось в Арбитражный суд Волгоградской области с иском к МУП "Среднеахтубинское ЖКХ" о возмещении вреда почвам, вызванным несанкционированным складированием отходов и загрязнением почвы, в размере 6 775 000 рублей [12]. Требования были удовлетворены судом, однако, на наш взгляд, не было никаких препятствий для возмещения вреда в натуре, более того, вероятность оперативного и качественного решения проблемы была бы выше, так как в законодательстве отсутствует положение о целевом характере возмещенных загрязнителем средств.

В этой связи нет никаких гарантий того, что денежная компенсация будет направлена на решение именно этого вопроса. Достаточно часто встречается возражение, что возмещение вреда в натуре обязывает его причинителя к осуществлению деятельности, на которой он не специализируется, а значит, ему придется искать соответствующие организации, заключать с ними соглашения, брать на себя различного рода риски. Денежная компенсация – всегда более простой выбор, государство более качественно и гарантированно может восстановить поврежденные объекты, а нецелевое использование средств позволяет, например, использовать их на помощь пострадавшему населению, и лишь затем восстанавливать объекты окружающей среды, если подобная задержка на их состоянии и возможности реабилитации не скажется. [5, С.228]

На наш взгляд, отсутствие в законодательстве обязанности государства по восстановлению состояния окружающей среды, нарушенного причинителем вреда, является крайне негативным явлением, которое позволяет получать в бюджеты солидные суммы, а восстановление поврежденных объектов финансировать по остаточному принципу и вовсе откладывать его в долгий ящик.

Что касается выбора между денежной компенсацией или возмещением вреда в натуре, не следует абсолютизировать какой-то один из этих вариантов, оба имеют право на жизнь, каждый конкретный случай должен получать взвешенную оценку, выбор должен совершаться исходя из того, какой способ наиболее рационален в рассматриваемой ситуации. Текущие тенденции повсеместного возмещения вреда в денежной форме являются некорректными, тем более что возмещение вреда в натуре порой обходится дешевле, чем его оплата в соответствии с таксами и методиками.

Крайне сложным вопросом является определения момента выполнения обязанности по возмещению вреда в натуре. Неоднозначность ему придает специфика рассматриваемых отношений: даже тщательно продуманные и согласованные с компетентными органами работы по восстановлению природных объектов в итоге могут повлечь совершенно неожиданные последствия [2, С.110]. На наш взгляд, в данной ситуации неприменимо общее правило гражданского права, согласно которому обязанность должника выполнено, когда противоправные последствия фактически устранены. Связано это с тем, что окружающая среда – крайне сложный и комплексный объект, переложение всех рисков на причинителя вреда ложится на него непосильным бременем, а вот государство (с которым деятельность по восстановлению природного объекта в обязательном порядке согласовывается) вполне способно принять их на себя.

Однако суды толкуют момент выполнения указанной обязанности еще более широко. Решением Арбитражного суда Волгоградской области по делу А12-10553/2010 от 20.08.2010 ответчик был сочтен добровольно возместившим причиненный водным ресурсам ущерб в связи с тем, что ответчиком и третьим лицом для ликвидации аварии и ремонта была выделена определенная сумма (менее 5% суммы, заявленной в исковых требованиях), заказан проект для ликвидации аварии, договоры подряда на ликвидацию чрезвычайной ситуации и ремонт поврежденного объекта [9]. На наш взгляд, полный отказ в иске по основанию принятия мер по возмещению ущерба, причиненного водному объекту, является некорректным с точки зрения вышеуказанной позиции.

Федеральный закон "Об охране окружающей среды" в статье 78 устанавливает определение размера в соответствии с фактическими затратами на восстановление нарушенного состояния окружающей среды, при установлении таких затрат определение размера вреда производится согласно таксам и методикам, содержащим модели расчета такого вреда. Ч.3 ст.77 того же закона совершает рокировку, устанавливая приоритет применения такс и методик [1]. Пленум Верховного Суда РФ поддержал применение правила, закрепленного именно в 77 статье №7-ФЗ [7].

С одной стороны, таксы и методики подчас выступают единственным ориентиром, рамкой в вопросах определения размера вреда, поскольку зачастую очень сложно учесть все негативные последствия в окружающей среде, и, соответственно, установить необходимые расходы на ее восстановление [3, С.252]. Судье, как неспециалисту, крайне сложно было бы оценивать экспертизы, произведенные по ходатайству сторон. С другой стороны, необходимо помнить, что таксы и методики – лишь фикции, которые вполне могут охватывать и несуществующий вред, к тому же часто они применяются лишь по причине дороговизны соответствующих экспертиз. Однако подобная мотивация чревата для самих сторон, ведь экспертиза не только устанавливает размер причиненного ущерба, но и само его наличие. Решением Арбитражного суда Волго-

градской области по делу №А12–8849/2011 от 11.08.2011 Управлению Федеральной службы по надзору в сфере природопользования по Волгоградской области было отказано в удовлетворении исковых требований о возмещении вреда, причиненному реке Медведица, без договора водопользования по причине недоказанности истцом вреда самому водному объекту [10]. Управление Росприроднадзора в данном деле просто рассчитало вред по соответствующей методике, без проведения экспертизы, в связи с чем ответчик цинично заявил, что не хотел платить налоги в пятикратном размере, ему проще оплачивать административные штрафы, а обвинения в причинении вреда водному объекту и вовсе проигнорировал.

Изучение судебной практики по Волгоградской области показывает, что экспертиза по делам о возмещении вреда окружающей среде практически не назначается, а если и назначается – то не связана с определением размера вреда. А это значит, что казавшееся временным решение о признании приоритета расчета вреда по таксам и методикам, несмотря на все свои недостатки, в ближайшей перспективе не изменится.

Это далеко не вся проблематика исследуемой темы, вопросы вызывают проблемы доказывания вреда, причиненного окружающей среде, возможность причинения вреда не только путем загрязнения, взыскания упущен-

ной выгоды, исчисления специального срока исковой давности и многие другие. Все чаще звучат предложения о создании специализированных экологических судов. Что говорить, если даже в решениях арбитражных судов, которые считаются наиболее квалифицированными, можно встретить строки: "Статья 55 Закона "О животном мире" устанавливает, что юридические лица, виновные в незаконном промысле живых ресурсов, несут гражданскую, административную и уголовную ответственность..." (Решение Арбитражного суда Волгоградской области по делу №12–22390/2009 от 18.02.2010) [8].

Таким образом, можно сформулировать следующие предложения по развитию института возмещения вреда, причиненного окружающей среде:

1. Установление презумпции возмещения вреда в натуральном выражении;
2. Установление целевого характера средств, уплаченных причинителем вреда;
3. Законодательное определение момента возмещения вреда его причинителем как момента выполнения в соответствии с согласованным проектом всех работ;
4. Постепенный переход при определении размера ущерба от такс и методик к экспертизе;
5. Создание специализированных экологических судов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон "Об охране окружающей среды" № 7-ФЗ от 10.01.2002 [Электронный ресурс]: Консультант Плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823/. (Дата обращения: 22.10.2016).
2. Головки И.И. Возмещение вреда, причиненного окружающей среде, в судебном порядке: проблемы правового регулирования / И.И. Головки // Наука XXI века: тенденции и перспективы. – 2014. – С.103–114.
3. Гулак Н.В. Практика применения возмещения вреда, причиненного экологическим правонарушением / Н.В. Гулак // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2015. – №1 (51). – С.251–253.
4. Локоть Л.И., Николаева А.Г. Институт возмещения экологического вреда в России и зарубежных странах / Л.И. Локоть // Актуальные проблемы государственно-правового строительства в России. – 2014. – С.72–81.
5. Никонов И.С. Правовая природа возмещения вреда, причиненного почвам в результате несанкционированного возмещения отходов / И.С. Никонов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2016. – №3(36). – С.225–229.
6. Савиных В.А. Особенности правового режима возмещения вреда окружающей среде природопользователями / В.А. Савиных // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 14. Право. – 2014. – №3. – С.148–163.
7. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 18.10.2012 N 21 (ред. от 26.05.2015) "О применении судами законодательства об ответственности за нарушения в области охраны окружающей среды и природопользования" [Электронный ресурс]: Консультант Плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136950/. (Дата обращения: 22.10.2016).
8. Решение Арбитражного суда Волгоградской области по делу №12–22390/2009 от 18.02.2010 [Электронный ресурс]: РосПравосудие. Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-as-volgogradskoj-oblasti-s/judge-krems-lyudmila-aleksandrovna-s/act-306173504/>. (Дата обращения: 22.10.2016).
9. Решение Арбитражного суда Волгоградской области по делу А12–10553/2010 от 20.08.2010 [Электронный ресурс]: РосПравосудие. Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-as-volgogradskoj-oblasti-s/judge-krems-lyudmila-aleksandrovna-s/act-304118413/>. (Дата обращения: 22.10.2016).
10. Решение Арбитражного суда Волгоградской области по делу №А12–8849/2011 от 11.08.2011 [Электронный ресурс]: РосПравосудие. Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-as-volgogradskoj-oblasti-s/judge-lavrik-natalya-vladimirovna-s/act-304102259/>. (Дата обращения: 22.10.2016).
11. Решение Арбитражного суда Волгоградской области по делу №А12–25337/2012 от 20.06.2013 [Электронный ресурс]: РосПравосудие. Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-as-volgogradskoj-oblasti-s/judge-shutov-sergej-aleksandrovich-s/act-306790574/>. (Дата обращения: 22.10.2016).
12. Решение Арбитражного суда Волгоградской области по делу №А12–7120/2013 от 16.07.2013 [Электронный ресурс]: РосПравосудие. Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-as-volgogradskoj-oblasti-s/judge-belyaev-v-v-s/act-306885488/>. (Дата обращения: 22.10.2016).

ДОКАЗЫВАНИЕ КАК СПОСОБ УСТАНОВЛЕНИЯ ФАКТИЧЕСКИХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ ДЕЛА В АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ, ЕГО СУБЪЕКТЫ И СУЩНОСТЬ

PROOF AS A WAY OF ESTABLISHING THE FACTS OF THE CASE IN THE ARBITRATION PROCESS, ITS CONSTITUENT ENTITIES AND THE ENTITY

A. Kozhevnikova

Annotation

The article examines the versatile process of proof in the arbitration process, as the main way of permission of economic disputes. On the basis of analysis of scientific views the author came to the conclusion that the opinions of scientists about the composition of participants of such relations varies. The author gives procedure regulated by the court's objectives and stages of this process, proving the status of subjects of this activity. Noting that in the arbitration process the parties have broad powers to proof, the author believes that the control over the legality of their use needs to be strengthened.

Keywords: Arbitration process, proving that the subjects of the process of proof, the court's objectives, stages of legal evidence.

Кожевникова Анна Анатольевна
Магистрант, Уральский
филиал Российского государственного
университета правосудия

Аннотация

В статье разносторонне рассматривается процесс доказывания в арбитражном процессе, как основной способ разрешения экономических споров. На основе анализа научных мнений автор пришел к выводу, что мнения ученых по поводу состава участников таких отношений неодинаковы. Автором приводятся процессуально регламентируемые задачи суда и стадии данного процесса, доказывающие статус субъектов данной деятельности. Отмечая, что в арбитражном процессе у сторон имеются широкие полномочия по доказыванию, автор считает, что контроль за законным их использованием должен быть усилен.

Ключевые слова:

Арбитражный процесс, доказывание, субъекты процесса доказывания, задачи суда, стадии судебного доказывания.

Специфика арбитражного процесса, заключающаяся в осуществлении правосудия арбитражными судами в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности путем разрешения экономических споров и рассмотрения иных дел, отнесенных федеральными законами к их компетенции, оказывает влияние и на особенность института арбитражного доказывания.

Субъекты таких правоотношений, как правило, активны и инициативны, что и нашло отражение в нормах арбитражного процессуального законодательства. Направление арбитражного процесса на усиление роли состязательности сторон, возлагает на лица, участвующие в деле обязанность по предоставлению и раскрытию доказательств (ст. 65 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, далее – АПК РФ), оставляя суду непосредственно бремя доказывания.

Широкие полномочия сторон по предоставлению доказательств с одной стороны, могут иметь неблагоприятные последствия с другой, выражающиеся в злоупотреблении лицами своими процессуальными правами [7]. Роль суда при таких обстоятельствах состоит в своевре-

менном установлении фактов злоупотребления, и, несмотря на отсутствие в арбитражном процессуальном законодательстве каких-либо значимых последствий для таких лиц, пресечении негативных для справедливого разрешения дела последствий.

Субъектами доказывания являются также и лица, участвующие в деле, их представители. Отдельная роль отводится свидетелям и экспертам. Они, несомненно, играют немаловажную роль в исследовании доказательств, но в силу отсутствия личной заинтересованности, их задачей является лишь оказание помощи в процессе доказывания.

Исходя из смысла статьи 64 АПК РФ доказыванием является процессуальная деятельность суда по установлению обстоятельств, фактов обосновывающих требования или возражения сторон, и иных обстоятельств, имеющих существенное значение для правильного рассмотрения экономического или иного дела.

Но, несмотря на данное определение в процессуальной науке суд не всегда признается субъектом доказывания, что объясняется, в частности, тем, что под судебным доказыванием понимается убеждение в своей правоте

противника в споре и органа, разрешающего данный спор. При таком подходе суд никого не убеждает, и по этой причине некоторые ученые исключают его из субъектов доказательственной деятельности [3].

Однако отнесение арбитражного суда к субъектам доказывания можно подтвердить задачами, стоящими перед судом при осуществлении судебного разбирательства.

К таким задачам можно отнести:

- ◆ установление предмета доказывания, а именно наличия или отсутствия обстоятельств, обосновывающих требования и возражения лиц, участвующих в деле, а также иные обстоятельства, имеющие значение для правильного рассмотрения дела (ст. 64 АПК РФ). Понятие "установление обстоятельств" включает в себя как положительные, так и отрицательные факты. В каждом отдельном деле состав таких фактов неодинаков [1]. К предмету доказывания следует отнести и доказательственные факты [6], то есть такие фактические обстоятельства, которые используются в суде для установления искомых фактов, хотя сами по себе эти обстоятельства каких-либо материально-правовых последствий не несут.

- ◆ проведение квалификации этих обстоятельств, установление норм материального права, которые подлежат применению,

- ◆ правильное применение нормы материального права к установленным обстоятельствам.

Справедливо будет отметить, что доказывание осуществляется не только посредством участия суда в арбитражном процессе. По этому основанию можно выделить два вида доказывания – судебное и внесудебное [5].

Внесудебное доказывание, осуществляемое сторонами без участия суда, состоит, к примеру, в осуществлении истцом сбора доказательственной базы до подачи иска.

Судебное доказывание, напротив, осуществляется при участии суда и непосредственно самим судом. Суть этого вида доказывания сводится к последовательному совершению взаимосвязанных процессуальных действий в рамках арбитражного дела с участием практически всех субъектов процесса.

Судебное доказывание также, как и сам арбитражный процесс, носит характер стадийности и включает в себя следующие элементы [4]:

1. Указание заинтересованных лиц на доказательства. На этой стадии определяется возможный объем доказательств относимых к делу, которые могут подтвердить истинность требования сторон. Иначе эту стадию можно обозначить, как стадия определения предмета доказывания.

2. Представление и раскрытие доказательств. На этой стадии стороны должны представить все имеющиеся по

делу доказательства суду для их исследования. Статьи 65 и 66 АПК РФ непосредственно указывают на то, что представлением доказательств занимаются стороны и другие лица, участвующие в деле, а на основании ст. 62 АПК РФ – представители. При недостаточности доказательств процессуальным законодательством суду дается право предложить лицам, участвующим в деле, представить дополнительные доказательства, необходимые для выяснения обстоятельств, имеющих значение для правильного рассмотрения дела и принятия законного и обоснованного судебного акта.

3. Собираение и истребование доказательств. Участники арбитражного дела, собирают и предоставляют доказательства в арбитражный суд. При этом стороны обязаны направить копии документов другим лицам, участвующим в деле, если у них эти документы отсутствуют (ч. 1 ст. 66 АПК РФ). Одновременно в данной стадии доказывания прямое участие может принимать и арбитражный суд, который, как указано выше, окончательно определяет предмет доказывания по делу. Суд вправе предложить лицам, участвующим в деле, предоставить дополнительные доказательства, необходимые для выяснения обстоятельств, имеющих значение для правильного рассмотрения дела и принятия законного и обоснованного судебного акта до начала судебного заседания (ч. 2 ст. 66 АПК РФ). Кроме того, при изменении обстоятельств, подлежащих доказыванию в связи с изменением истцом основания или предмета иска и предъявлением ответчиком встречного иска, арбитражный суд вправе установить срок предоставления дополнительных доказательств (ч. 3 ст. 66 АПК РФ). Суд не должен вмешиваться в процесс представления доказательств участниками процесса, но с другой стороны если от стороны поступило ходатайство о невозможности или затруднительности получения каких-либо доказательств, которые имеют прямое отношение к делу, то суд вправе помочь сторонам в истребовании доказательств [6].

4. Фиксация и исследование имеющихся доказательств. На этой стадии происходит исследование доказательств. В протокол судебного заседания заносятся все доказательства, присутствующие в деле. При этом в судебных заседаниях, проводимых в рамках судебного разбирательства, применяются правила, предусмотренные в ст. 162 АПК РФ. Так, суд при рассмотрении дела должен непосредственно исследовать доказательства по делу (ознакомиться с письменными доказательствами, осмотреть вещественные доказательства, заслушать объяснения лиц, участвующих в деле), воспроизвести в специальном процессуальном порядке аудио- и видеозаписи, огласить соглашения сторон о достигнутых договоренностях, а также принять от сторон пояснения.

5. Завершающей и самой главной стадией процесса доказывания является оценка доказательств. Опираясь на доказательства, полученные посредством прохождения предыдущих стадий, арбитражный суд оценивает доказательства по своему внутреннему убеждению, осно-

ванному на всестороннем, полном, объективном и непосредственном исследовании имеющихся в деле доказательств (ч. 1 ст. 71 АПК РФ).

На этом же этапе происходит формулирование судом выводов о наличии или об отсутствии юридических фактов и оформление мотивированных судебных актов о принятии решения по делу.

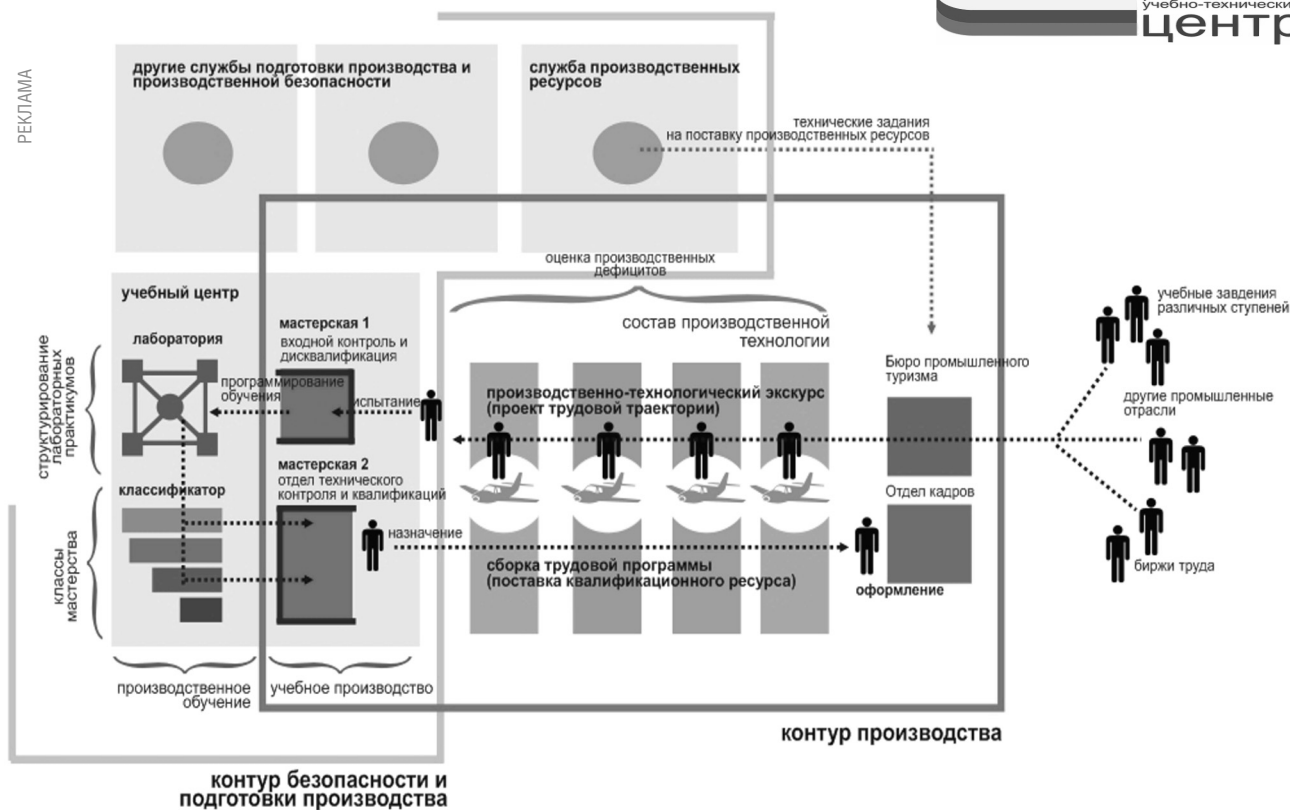
Таким образом, последовательно пройдя все стадии процесса доказывания, суд достигает своей основной цели – разрешение дел, отнесенных к его компетенции, по существу.

Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод, что суд в полной мере нужно признавать субъектом доказывания. А под судебным доказыванием в арбитражном процессе, в свою очередь, следует понимать правовую деятельность лиц, участвующих в деле, в том числе и суда, направленная на установление фактических обстоятельств возникновения, изменения и прекращения правоотношений, состоящая из последовательных стадий, осуществляемых в форме и путем установленными арбитражным процессуальным законодательством с целью разрешения дела по существу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арбитражный процесс: учебник для студентов вузов // под ред. Коршунова Н.М., Лабыгина А.Н., Мареева Ю.Л., М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015, 727 С.
2. Гражданский и арбитражный процесс: учебное пособие // Под ред. Бахарева П.В., Диордиевой О.Н., М.: Евразийский открытый институт, 2010, 391 С.
3. Арбитражный процесс: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. // под ред. Яркова В.В., "Инфотропик Медиа", 2010, 880 С.
4. Курс доказательственного права: Гражданский процесс. Арбитражный процесс // Под ред. М.А. Фокиной., М.: Статут, 2014, 496 С.
5. Арбитражный процесс: учебник // под ред. Д.Х. Валеева, М.Ю.Челышева, М.:Статут, 2010, 572 С.
6. Доказывания, доказательства и средства доказывания в гражданском и арбитражном судопроизводстве: монография // Беланова Г.О., Станкевич Г.В., М.: Русайнс, 2015, 108 С.
7. Добровольский В.И. Актуальные вопросы арбитражного законодательства. О чем молчит Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации // М.: Издательство "Волтерс Клувер", 2010, 312 С.

© А.А. Кожевникова, (272ann@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НОВОЙ ЗЕЛАНДИИ

HISTORY OF THE LABOUR LEGISLATION NEW ZEALAND

S. Maskaev

Annotation

The study of the process of formation of the labor legislation of New Zealand allows you to explore a valuable international experience in the field of legal regulation of labor relations and to use it to improve the labor law in Russia. In this article, based on an analysis of legislation, case law, legal literature explores the evolution of labor law in New Zealand.

Keywords: labor law, labor contract, labor relations, New Zealand.

Маскаев Сергей Дмитриевич
Аспирант,
ОУП ВО "АТИСО"

Аннотация

Исследование процесса становления трудового законодательства Новой Зеландии позволяет изучить ценный зарубежный опыт в области правового регулирования трудовых отношений и использовать его с целью совершенствования трудового права России. В данной статье на основании анализа законодательства, судебных прецедентов, юридической литературы исследуется эволюция трудового законодательства в Новой Зеландии.

Ключевые слова:

Трудовое законодательство, трудовой договор, трудовые правоотношения, Новая Зеландия.

Новая Зеландия входит в правовую систему английского общего права. Современная правовая система Новой Зеландии в основных чертах начала складываться с 1840 г., когда страна стала английской колонией. На ее территорию было распространено действие как статутов – законов, принятых британским парламентом, так и общего права – совокупности норм, выработанных в решениях судов первоначально в Англии, а затем и в ее колониях. Хотя с 1947 г. Новая Зеландия стала полностью самостоятельным государством, в ней до сих пор сохраняют действие британские законы, принятые в 1840–1947 гг., если при их издании было оговорено, что они распространяются на Новую Зеландию [1]. Вместе с тем система общего права по-прежнему остается важным и самостоятельным источником права Новой Зеландии. Что касается решений высшестоящих новозеландских судов, то они имеют силу обязательного прецедента как для них самих, так и для всех нижестоящих судов. В истории развития трудового права Новой Зеландии, в общем, и института трудового договора, в частности, принято выделять шесть этапов [3].

Итак, в 1840 г. Новая Зеландия стала колонией Англии и общественные отношения, включая трудовые, регулировались законами Англии, в том виде, в каком они существовали на момент колонизации. В частности, Закон о Нанимателях и наемных работников 1823 г. (Великобритания) распространялся на все английские колонии, в том числе и Новую Зеландию.

Примечателен тот факт, что Новая Зеландия – это единственная колония, которая при принятии собственного трудового законодательства отказалась от большинства норм, предписываемых законом о Нанимателях и наемных работников 1823 г., и в первую очередь это было связано с восприятием Новой Зеландией самой себя как колонии "свободного труда" [9].

В 1890–х гг. законодательная власть наконец-то обратила внимание на необходимость урегулирования трудовых отношений, что привело к серии радикальных трудовых реформ 1890–1894 гг.

В 1870–е годы процессы увеличения иммиграции, большей индустриализации, роста профсоюзного движения и организованного рабочего движения создали обстановку для проведения реформы законодательства о занятости на территории английских колоний. Первоначально эти реформы отражали изменения в Британии, но затем нашли свое отражение на территории Новой Зеландии. Законодательные инициативы, связанные с системой арбитража, ознаменовали серьезный отход от событий в Великобритании и были одними из первых важных примеров независимого правового развития в этих колониях [4].

В течение четырех лет после избрания новозеландским парламентом была проделана титаническая работа по замене английских законов собственными, в том числе парламент заложил основы современного трудового права. Он впервые принял целый ряд законодательных актов, направленных на защиту труда рабочих. Наиболее важными из них были Закон о фабриках 1894 г. и Закон

о работниках в торговле этого же года. Кульминацией этих реформ был Закон о промышленных спорах и арбитраже, принятый в 1894 г., который определял, каким образом разрешались промышленные споры. Кроме того, он заложил культуру трудовых отношений и его участников, в частности профсоюзов, которая существовала в дальнейшем в течение почти столетия.

Первые новозеландские акты о труде 1870–1890-х гг. преимущественно были направлены на регулирование производственных отношений, в частности, рабочего времени, времени отдыха и охраны труда. В то же время было введено и инспектирование условий труда на производстве. Однако собственно индивидуальному трудовому правоотношению и трудовому договору в этих актах почти не уделялось внимания. Более или менее последовательная разработка законодательства, регулирующего его, была начата лишь в 20 в.

Период, начиная с 1894 до 1970 г., в истории трудового права Новой Зеландии принято называть эпохой Арбитража. Главный принцип арбитражной системы трудовых споров заключался в том, что коллективные трудовые споры [12]* с участием коллектива работников могли быть взаимно разрешены, во-первых, через примирительные процедуры, а если стороны не пришли к соглашению, то спор подлежал рассмотрению в арбитражном суде.

* Тогда еще такие споры назывались промышленными или *industrial disputes*.

Согласно определению, содержащемуся в ст. 2 Закона о Промышленных спорах и арбитраже 1894 г., "под трудовым спором понимается любые разногласия, возникающие между одним или несколькими работодателями, а также ассоциацией работодателей и одним или несколькими профессиональными союзами или ассоциациями работников по поводу любых вопросов, связанных с трудом" [12].

С момента своего создания арбитражная система была очень стабильной, в нее внесено было мало изменений, пока в конце 1960-х гг. не начало нарастать давление, которое в конечном итоге привело к краху данной системы [3].

В 1973 г. был принят Закон о промышленных отношениях, который нашел поддержку одновременно работодателями и профсоюзами, его принятие повлекло проведение довольно значимых реформ в области труда и занятости. Ключевой задачей этих реформ было введение различий между некоторыми формами трудовых споров, например, проведено разграничение между "конфликтом интересов" и "конфликтом прав". Под "конфликтом интересов" подразумевается процедура по согласованию определенных сторонами понятий и условий трудоустройства на определенный период времени, которая сопутствует заключению договора. Статья 2 Закона о промышленных отношениях 1973 г. гласит: "Конфликт интересов – спор, созданный с намерением принять решение или заключить коллективный договор об урегулировании

условий труда в любой отрасли" [10]. С другой стороны, "конфликт прав" возникает уже в период действия трудового соглашения и связан с применением отдельных его условия, а так же обеспечением прав трудящихся [10].

После победы на выборах в 1984 г. Лейбористской партии, был принят Закон о трудовых отношениях 1987 г. По словам ученых, Закон 1987 г. произвел менее радикальные изменения в сфере регулирования трудовых отношений, чем от него ожидалось.

Наиболее существенным изменением была отмена обязательного арбитража в урегулировании трудовых споров, просуществовавшего на протяжении столетия. Согласно ст.13 Закона 1984 г. о поправках к Закону о промышленном арбитраже "...допускается рассмотрение трудовым арбитражем споров о конфликте интересов лишь в том случае, если обе стороны дали свое согласие на такое рассмотрение" [11]. По словам экспертов, если до принятия Закона 1984 г. на практике стороны в случае тупиковой ситуации в переговорах всегда обращались в трудовой арбитраж, то после принятия поправок к этому Закону работодатели почувствовали свободу в принятии решения о соответствующих выплатах и соблюдении коллективных соглашений [8]. Относительно профсоюзного членства в ст. 61 Закона 1987 г. была введена новая норма, в соответствии с которой "обязательное членство в профсоюзе является предметом переговоров при заключении соглашения между сторонами в каждом конкретном случае или, в отсутствие соглашения, при условии соблюдения учета голосов" [14].

Основные изменения коснулись решения вопроса о правомерности коллективных способов защиты прав рабочих на предприятии, в частности, было закреплено безусловное право на забастовку. Реформы также затронули функции арбитражного суда, который был переименован в суд по трудовым спорам. Подсудность данного суда была расширена, он стал рассматривать обязательства из причинения вреда в результате незаконных забастовок или локаутов.

Закон о трудовых договорах 1991 г. стал логическим завершением программы либеральных реформ, инициированной Лейбористским парламентом 1984 г., и продолженной новоизбранным в 1990 г. Национальным парламентом. Он оказал наиболее существенное влияние на регулирование трудовых отношений [17]. Основная его цель состояла в том, чтобы индивидуализировать трудовые отношения и освободить рабочие места от чрезмерного влияния профсоюзного коллектива [13].

В Законе о Трудовых договорах в 1991 г. впервые на законодательном уровне было дано определение трудового договора. Данный Закон ввел два вида трудовых соглашений: "индивидуальное трудовое соглашение", связывающее одного работника и одного работодателя и "коллективное трудовое соглашение", заключаемое минимум между одним работодателем и двумя или более работниками [6]. Коллективное трудовое соглашение сыграло ключевую роль в становлении новой системы

регулирования трудовых отношений благодаря своей двойственной природе, с одной стороны, как контракта, с другой – как коллективного соглашения, т.е. акта социального партнерства. По мнению профессора Г. Андерсона, "в качестве контракта о труде коллективное трудовое соглашение вполне нормально выполнило роль трудового договора, но, выполняя функции коллективного соглашения на уровне социального партнерства, оно способствовало созданию ситуации, при которой забастовки и локауты возможны в процессе обсуждения условий труда на коллективном уровне" [3].

Ключевые изменения в трудовом праве произошли благодаря индивидуализации трудового правоотношения, появлению индивидуального трудового договора.

Таким образом, Закон о трудовых договорах 1991 г. значительно изменил правовой ландшафт трудовых отношений. Коллективное регулирование труда с участием нескольких организаций начало уходить в прошлое, охватывая к тому времени лишь незначительную долю рабочих мест, а индивидуальное договорное регулирование труда заняло лидирующие позиции.

В 2000 г. был принят Закон о трудовых отношениях, который и по сей день занимает центральное место в современном трудовом законодательстве Новой Зеландии. Он, во-первых ввел принцип "добросовестности", который пронизывает все аспекты трудового правоотношения и является прочной правовой основой для содействия ведению легальных коллективных переговоров между профсоюзами и работодателями, во-вторых оптимизировал процедуры урегулирования трудовых споров, с целью их более быстрого, менее формализованного и более доступного разрешения [5].

Закон о трудовых отношениях действует уже более пятнадцати лет и за это время в него вносились множество поправок. Но несмотря на это, его основные положения, а также структура остаются практически неизменными.

Очень важным моментом является введение обязательного испытательного срока при приеме на работу работника, что послужило гарантией объективной оценки деловых качеств работника и способствовало противодействию субъективного подхода при трудоустройстве со стороны работодателей.

Закон о трудовых отношениях 2000 г. содержит определение трудовых правоотношений. Так, согласно п. 2 ст. 4 "трудовые правоотношения определены как: "...те, что складываются между: (a) работодателем и работником, нанятым работодателем; (b) профсоюзом и работодателем; (c) профсоюзом и членом данного профсоюза; (d) профсоюзом и другим профсоюзом, являющимися сторонами в переговорах по поводу заключения одного и того же коллективного соглашения; (e) профсоюза и другого профсоюза, являющихся сторонами одного и того же коллективного соглашения; (f) профсоюза и члена другого профсоюза, если оба профсоюза ведут переговоры о заключении одного и того же коллективного соглашения;

(g) профсоюза и члена другого профсоюза, если оба профсоюза являются сторонами одного и того же коллективного соглашения; (h) работодателя и другого работодателя, если оба работодателя ведут переговоры о заключении одного и того же коллективного соглашения". При этом в п. 5 той же статьи делается оговорка, что все вышеперечисленные конструкции являются лишь примерами и не должны ограничивать применение норм Закона о взаимных обязанностях сторон трудовых отношений [18].

В то же время, как и до принятия Закона 2000 г. на практике характер правоотношений по труду определяется преимущественно нормами прецедентного права, что вполне соответствует британской традиции трудового права [1].

Закон о трудовых отношениях также установил обязательную письменную форму трудового договора и правила собеседования до заключения договора. Помимо этого работникам был увеличен минимальный размер оплаты труда, улучшено материальное содержание в период отпусков, а также введен отпуск для родителей по уходу за ребенком, финансируемый из государственного бюджета в течение 14 недель.

Закон о трудовых отношениях 2000 г. определил трудовой договор следующим образом. Согласно ч. 2 ст. 5 трудовой договор – это договор найма, заключенный между работодателем и работником, а также между работодателем и надомником, включающий условия трудоустройства, содержащиеся в отдельном коллективном договоре и любые дополнительные условия, содержащиеся в отдельном соглашении; или индивидуальном трудовом соглашении [19].

Из определения понятно, что трудовой договор означает соглашение между работодателем и работником, а также между работодателем и надомником, при этом такое соглашение обладает признаками договора найма по общему праву Новой Зеландии. В данном определении разграничены трудовой договор и коллективный договор. В определении указывается, что трудовое соглашение включает или учитывает условия трудоустройства, взаимные права и обязанности, которые как раз и содержатся в коллективном договоре.

Помимо понятия трудового договора и обязательной письменной формы в Законе 2000 г. впервые на законодательном уровне были предусмотрены требования, предъявляемые к содержанию трудового соглашения. Так, в соответствии со ст. 65 Закона трудовой договор должен быть составлен в письменной форме и содержать следующие обязательные условия: наименование работодателя и работника; описание работы, которую должен выполнять работник; указание места работы; согласованный сторонами график работы и длительность рабочего дня работника; размер заработной платы работника; способы разрешения трудовых споров [11].

Закон о трудовых отношениях 2000 года дает определение сторон трудового договора. Так работодатель

как сторона трудового договора определяется как лицо, нанявшее любого работника или работников по договору найма [12]. Идентичное определение работодателя содержится и в ст. 5 Закона 2000 г. Данное определение является чрезвычайно узким, а крайне противоречащим является указание на договор найма, поскольку договор найма является категорией общего гражданского права.

Понятие "работник" в настоящее время содержится в ст. 6 Закона о трудовых отношениях – работник это любой человек, любого возраста, нанятый работодателем по трудовому договору для выполнения какой-либо работы за вознаграждение [7]. Работник в любом случае является физическим лицом, и закон не связывает возникновение правового статуса работника с достижением определенного возраста. Существенной характеристикой работника является персональное обслуживание или личное выполнение порученной работы, то есть работник не вправе поручить свою работу иному лицу.

История становления трудового правоотношения свидетельствует о том, что трудовое законодательство наиболее восприимчиво к экономическим и социальным изменениям в обществе. По мнению профессора Г. Андерсона "на данный момент времени структура рынка

труда в Новой Зеландии в результате принятия Закона о трудовых отношениях 2000 года выглядит прочно закрепленной" [3].

Индивидуализация трудового правоотношения и появление трудового договора в привычном и современном смысле произошли в 1991 г. в связи с принятием Закона о трудовых договорах, который ознаменовал переход от изжившего себя коллективно-промышленного регулирования труда к индивидуализированному трудовому правоотношению. Спустя всего несколько лет индивидуальное договорное регулирование труда заняло лидирующее место в практике многих крупных организаций Новой Зеландии. Закон о трудовых договорах отменил обязательное членство в профсоюзных организациях, тем самым укрепив прямую связь между работодателем и работником.

С принятием Закона о трудовых отношениях 2000 г. связано окончание процесса индивидуализации трудового правоотношения. Впервые на законодательном уровне закреплены легальные определения трудового правоотношения, трудового договора, сторон трудового договора, а также требования, предъявляемые к обязательной письменной форме трудового договора и его содержанию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Д.В. Черняева, Трудовые отношения в странах англосаксонского права: монография – М.; Волтерс Клувер, 2010 – 208 с.;
2. Прецедентное решение по делу *Cunningham v. TNT Worldwide Express (New Zealand) Ltd.* // *Employment Reports of New Zealand.* – 1993. – Vol. 1. – P. 695.
3. Anderson G. and Hughes J. *Employment Law in New Zealand.* LexisNexis, Wellington, 2014. // Андерсон Г., Хьюз Дж. Трудовое право Новой Зеландии. LexisNexis, Wellington, 2014.
4. Anderson and Michael Quinlan "The Changing Role of the State: Regulating Work Arrangements in Australia and New Zealand 1788–2007" (2008) 95 *Labour History* 111;
5. G. Anderson *Reconstructing New Zealand's Labour Law: Consensus or Divergence?* (Victoria University Press, Wellington, 2011)
6. *Employment Contracts Act 1991*, Wellington : Public Access To Legislation Project of the Parliamentary Counsel Office, 2012.
7. *Employment Relations Act of 2000.* – Wellington : Parliamentary Counsel Office, 2005;
8. Jane Bryson and Gordon Anderson "Reconstructing State Employment in New Zealand" in Marilyn Pittard and Phillipa Weekes (eds) *Public Sector Employment in the Twenty-First Century* (ANU e-Press, Canberra, 2007) at 253.
9. John Henning "New Zealand: An Antipodean Exception to the Master and Servant Rules" (2007) 41 *New Zealand Journal of History* 62 at 62.
10. *The Industrial Relations Act, 1973: A Study of the Legislation* (Industrial Relations Centre, Victoria University of Wellington, Wellington, 1974) at 18.
11. *Industrial Relations Amendment Act 1984*, s 13.
12. *Industrial Conciliation and Arbitration Act 1894*, s 2
13. Harbridge, R. and Moulder, J. *Collective bargaining and the Employment Contracts Act: one year on.* *The Journal of Industrial Relations*, 1993, 35(1), p.62–83.
14. *Labour Relations Act 1987*, Wellington: Public Access To Legislation Project of the Parliamentary Counsel Office, 2007.
15. Section 65 of the *Employment Relations Act, 2000.* – Wellington : Parliamentary Counsel Office, 2014
16. Section 2 of the *Employment Contracts Act 1991.*
17. Roger Kerr "Successes and Failures of Labour Market Reform in New Zealand" (paper presented to Dublin Economic Workshop, Dublin, 16 October 1999).
18. Subsec. 2 S. 4 of the *Employment Relations Act, 2000.* – Wellington : Parliamentary Counsel Office, 2014
19. Subs. 2 section 5 of the *Employment Relations Act, 2000.* – Wellington: Parliamentary Counsel Office, 2014

СООТНОШЕНИЕ ПРИНЦИПОВ СВОБОДЫ ДОГОВОРА И ДОБРОСОВЕСТНОГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СУБЪЕКТИВНЫХ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ

THE CORRELATION OF THE PRINCIPLES OF FREEDOM OF CONTRACT AND THE FAITHFUL IMPLEMENTATION OF SUBJECTIVE CIVIL RIGHTS

N. Mikhailenko

Annotation

The author is criticizing the need to consolidate the "honesty" as a General principle of implementation of civil rights and duties. From the point of view of Treaty law, the introduction of the requirements of good faith in the conclusion and performance of the agreement will significantly limit the possibilities of realization of a principle of freedom of contract.

Keywords: freedom of contract, confinement at the conclusion of contracts, the basic principles of civil law, conscientious behavior of participants of civil legal relations, the concept of good conduct, morality and ethics, judicial discretion in disputes about the assessment of the integrity of behaviour of counterparties.

Михайленко Нафисет Мурадиновна

*К.юр.н., ст. преподаватель,
Северо-Кавказского филиала ФБГОУВО
"Российский государственный
университет правосудия"*

Аннотация

Автор подвергает критике необходимость закрепления "добросовестности" как общего принципа осуществления гражданских прав и исполнения обязанностей. С точки зрения договорного права, введение требований добросовестности при заключении и исполнении договора существенно ограничит возможности реализации принципа свободы договора.

Ключевые слова:

Свобода договора, ограничения свободы при заключении договоров, основные начала гражданского права, добросовестное поведение участников гражданских правоотношений, понятие добросовестного поведения, нравственность и этика, судебное усмотрение при разрешении споров по поводу оценки добросовестности поведения контрагентов.

Всякий договор является осуществлением частной автономии – той активной свободы, которая составляет необходимое предположение гражданского права. Вследствие этого верховным началом во всей этой области является принцип договорной свободы. Вместе с началом частной собственности этот принцип служит одним из краеугольных камней всего современного гражданского строя. По мнению А.И. Покровского, уничтожение этого принципа означало бы полный паралич гражданской жизни, обречение ее на неподвижность [12]. Согласно принципу свободы договора нельзя обязать ту или иную сторону заключить договор. Однако из этого общего правила есть исключения (ст. 445 ГК РФ). В предусмотренных законом случаях можно принудить к заключению договора. В частности, установлены определенные порядок и сроки заключения таких договоров. Если заключение договора обязательно для акцептанта, то последний в течение 30 дней со дня получения оферты при несогласии с какими-то ее условиями должен направить оференту извещение об акцепте оферты на иных условиях, составив протокол разногласий. Когда заключение договора обязательно для оферента и ему будет направлен в течение 30 дней с момен-

та получения оферты протокол разногласий к проекту договора, оферент обязан в течение 30 дней с момента получения протокола разногласий известить акцептанта о принятии договора в его редакции либо об отклонении протокола разногласий. Если оферент не известит акцептанта о принятии договора в его редакции либо отклонит протокол разногласий, акцептант вправе передать возникшие разногласия на рассмотрение суда.

В обязательственных отношениях, в большинстве случаев возникающих на основе договора, участники в значительной мере вольны в определении их содержания и условий, включая установление условий сделок, хотя не определенных законом, но не противоречащих ему, что исключает исчерпывающий перечень видов договоров. Данная юридическая конструкция в полной мере удовлетворяет принципу справедливости, поскольку существование обратного (т.е. закрытого перечня, например, видов договоров) ограничивало бы свободу хозяйственной деятельности субъектов гражданских правоотношений, которые чувствовали бы себя "в жестких рамках", иными словами, не удовлетворяло бы справедливости в обществе.

С положительной стороны принцип договорной свободы означает право частных лиц заключать договоры любого содержания. Это неизбежное следствие назначения договора – служить формой для определения частных отношений, для удовлетворения индивидуальных интересов. Как правильно отмечал И.А. Покровский, "с течением времени эта положительная сторона договорной свободы расширяется. Мы видели, как развивающееся гражданское право переходит от системы только определенных типичных договоров к общему признанию всяких договоров действительными независимо от их соответствия тому или другому регулированному в законе образцу. Мы говорили также о том, как падает предубеждение против договоров на действия неимущественного характера. Вместе с ростом личности расширяется и положительное содержание принципа договорной свободы"[12, с. 64]. Очевидно, что эта свобода не может быть безграничной.

Известные ограничения принципа договорной свободы неизбежны, и вопрос заключается в том, насколько далеко они могут идти, не нарушая при этом принципа справедливости, и в каких терминах могут быть выражены, не противореча этому же принципу. Поиски ответа на эти вопросы раскрывают новую чрезвычайно трудную проблему, быть может, одну из самых труднейших проблем всего гражданского права.

Принцип свободы договора назван в Гражданском кодексе РФ в качестве одного из основных начал гражданского права. Свобода договора проявляется в различных аспектах, предусмотренных ст. 421 ГК РФ. Во-первых, это право самостоятельно решать, заключать или не заключать договор (и, как правило, отсутствие возможности понудить контрагента к заключению договора в судебном порядке); во-вторых, предоставление сторонам договора широкого усмотрения при определении его условий; в-третьих, право свободного выбора контрагента договора; в-четвертых, право заключать как предусмотренные ГК РФ, так и не поименованные в нем договоры; в-пятых, право выбора вида договора; в-шестых, право заключать смешанные договоры.

Свобода договора означает также право сторон договора выбрать его форму и способ заключения (ст. 434 ГК РФ); возможность сторон в любое время своим соглашением изменить или расторгнуть договор (ст. 450 ГК РФ); право выбрать способ обеспечения исполнения договора (гл. 23 ГК РФ) и др.

Вместе с тем, закрепляя свободу договора, ГК РФ допускает ее ограничение. В соответствии с п. 3 ст. 55 Конституции РФ и ст. 1 ГК РФ гражданские права могут быть ограничены на основании Федерального закона и только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав

и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Таким образом, для введения ограничений гражданских прав в Российской Федерации Конституция РФ и ГК РФ требуют соблюдения двух условий: а) ограничение может быть введено только Федеральным законом; б) ограничение может быть введено только по тем основаниям, которые перечислены в ст. 55 Конституции РФ и в ст. 1 ГК РФ.

Свобода договора ограничена как нормами ГК РФ, так и других законов, прежде всего, Федеральным законом от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ "О защите конкуренции" и Федеральным законом от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ "О естественных монополиях". Следует отметить тенденцию роста количества норм, ограничивающих свободу договора, что связано с необходимостью защиты прав и интересов экономически более слабых или экономически зависимых сторон договора, а также публичных интересов. Это особенно важно в тех сферах экономики, которые отнесены к естественным монополиям, или в которых возможно нарушение пределов осуществления гражданских прав хозяйствующими субъектами, занимающими на рынке доминирующее положение, т.е. в сферах, в которых отсутствует экономическое равенство сторон и конкуренция. Ограничены права сторон при определении условий договора также императивными нормами ГК РФ и других законов.

В нормах ГК РФ, в которых ограничивается принцип свободы договора, отражаются общие тенденции, свойственные договорному праву Европы второй половины XX-XXI вв. Эти тенденции проявляются в ограничении автономии воли, стремлении защитить слабую сторону по отношению к стороне, имеющей экономическое превосходство, обеспечить баланс интересов договаривающихся сторон. В качестве закона, содержащего большое количество норм, ограничивающих свободу договора, следует назвать Федеральный закон от 26 марта 2003 г. N 35-ФЗ "Об электроэнергетике" [4].

Подобно тому, как говорят об эластичности права собственности, можно говорить об эластичности договорной свободы. Каждое такое устанавливаемое законом ограничение подлежит, разумеется, оценке с точки зрения своей желательности и целесообразности, но самый принцип верховенства закона, повторяем, не может вызывать сомнений.

В целях обеспечения эффективного развития рынка и стабильности оборота в качестве естественного противовеса правилам о свободе договора и автономии воли сторон в первой же статье новой редакции ГК РФ был закреплен принцип добросовестности при осуществлении прав и исполнении обязанностей [1]. Статья 1 ГК РФ

дополнена еще одним основным началом гражданского законодательства: "При установлении, осуществлении и защите гражданских прав и при исполнении гражданских обязанностей участники гражданских правоотношений должны действовать добросовестно. Никто не вправе извлекать преимущество из своего незаконного или недобросовестного поведения". Кроме того, изложена в новой редакции ст. 10 ГК РФ о пределах осуществления гражданских прав. Отныне не допускаются осуществление гражданских прав исключительно с намерением причинить вред другому лицу, действия в обход закона с противоправной целью, а также иное заведомо недобросовестное осуществление гражданских прав (злоупотребление правом).

Законодатель не раскрывает, что имеется в виду под добросовестным поведением по смыслу обновленных ст. 1, 10 ГК РФ. Но, как видно, указанная новелла направлена вовсе не на то, чтобы повсеместно обеспечить извинительное незнание участников гражданских правоотношений каких-либо фактов, а на укрепление нравственных начал правового регулирования гражданских отношений, на формирование модели эталонного поведения, в основе которого лежат господствующие в обществе представления о честном образе мыслей, должном проявлении уважения к справедливым интересам окружающих, допустимой степени проявления эгоизма в правовом поведении.

Понятие добросовестности не исчерпывается ее трактовкой как объективного внешнего мерила оценки поведения участников гражданско-правовых связей. Еще до начала нынешней реформы гражданского права российскими цивилистами сделан ряд выводов о том, что принцип добросовестности не несет в себе "нравственного ключа" [8], и о том, что нравственный фон, сопровождающий добрую совесть, не составляет ее существа [14]. Но общую характеристику сути рассматриваемой новеллы эти выводы не меняют. Фактически речь идет о введении в гражданский закон общего положения об ограничении свободы договора.

Субъекты гражданских прав и обязанностей более не смогут полагаться на принцип "разрешено все, что прямо не запрещено законом" и правило "ограничения должны основываться на прямом указании закона". Всякий раз при осуществлении права и исполнении обязанности они должны соотносить свою волю и реализуемые личные интересы с неочевидными для себя интересами контрагентов, третьих лиц и общества в целом. Принцип добросовестности требует исполнения прямо не предусмотренных в обязательстве, но неких подразумеваемых (основанных на представлениях о честном и конструктивном поведении) обязанностей. Этот принцип заставляет управомоченных и обязанных субъектов соизмерять личную экономическую мощь с уровнем имущественного

положения контрагентов и при выявлении преимущества ограничивать себя в допустимом и даже требуемом по закону, но безнравственном (неприличном, эксплуататорском) поведении.

В практической плоскости указанное принципиальное нравственное установление выразится, в частности, в том, что, реализуя юридическую возможность расторгнуть или изменить договор, субъект должен будет удостоверить, а имеет ли он на это моральное право. Соответствующие частные разъяснения на этот счет уже высказаны высшими судебными инстанциями применительно к отношениям кредитования. Президиум ВАС РФ обратил внимание на ситуации, когда в кредитном договоре предусматривается, что условия кредитования в части определения суммы кредита, процентов за пользование кредитом и срока возврата кредита могут быть изменены банком в одностороннем порядке (без объяснения причин или мотивов) путем направления заемщику соответствующего уведомления и что условия договора считаются измененными с момента получения заемщиком уведомления. Несмотря на то что ст. 310 ГК РФ, а также ч. 2 ст. 29 Федерального закона от 2 декабря 1990 г. N 395-I "О банках и банковской деятельности" прямо позволяют подобные соглашения, ВАС РФ посчитал необходимым подчеркнуть, что при реализации предусмотренного кредитным договором права в одностороннем порядке изменять условия кредитования банк должен действовать исходя из принципов разумности и добросовестности [2]. В свете этих принципов положения ст. 310 ГК РФ, а равно и нормы ГК РФ о свободе договора в представлении суда отнюдь не означают, что сторона договора, уведомленная об изменении его условий и не согласная с такими изменениями, не может доказать, что одностороннее изменение договорных условий нарушает разумный баланс прав и обязанностей сторон договора, противоречит устоявшимся деловым обыкновениям либо иным образом нарушает основополагающий частноправовой принцип добросовестности.

Как следует из буквального толкования ст. 1 ГК РФ, нравственное ограничение принципом добросовестности скажется на свободе действий не только управомоченных, но и обязанных лиц. Действительно, в условиях, когда законодатель не указывает в нормах права конкретный способ или перечень способов исполнения обязанности, для субъекта права создается возможность исполнять обязанность в том числе и вредоносным способом [11]. Поэтому суды наделяются возможностью отреагировать на злоупотребительное поведение при исполнении обязанностей в ситуациях, когда, к примеру, должник, не располагая доказательствами уклонения кредитора от принятия исполнения, вместо перечисления денег на банковский счет кредитора вносит причитающуюся с него сумму в депозит нотариуса (подп. 4 п. 1 ст. 372 ГК РФ). Президиум ВАС РФ исходит из того, что такое ис-

полнение обязанности должником следует квалифицировать в качестве злоупотребления правом, которое судебной защите не подлежит. Злоупотребительное, безнравственное депонирование не может приводить к прекращению обязанности должника [3].

Как отмечает Е.В. Богданов, принцип добросовестного осуществления прав направлен на укрепление нравственных начал гражданско-правового регулирования [5]. Признание возможности использования категории добросовестности как критерия незнания определенных фактов не мешает В. Вороному одновременно допускать определение содержания понятия добросовестности через этические, нравственные категории, сравнивать добросовестность с неким мостиком, соединяющим нормы морали и права [7]. По мнению Л.В. Щенниковой, принцип добросовестности должен выступить проводником идеи воспитания в людях качеств правдивости, честности, настойчивости, вежливости, доброты [15]. В представлении Н.Г. Елисеева поведение является добросовестным в той мере, в какой оно определяется желанием добра и любви; в добросовестном поведении решающим является не только внешний поступок, но и его мотивы, нравственная оценка его прогнозируемых результатов [10]. С точки зрения И.А. Гребенкиной, понятие добросовестности носит оценочный характер и опирается на соблюдение любым субъектом обыденной жизни, гражданского оборота норм права, морали, нравственных ценностей. При этом субъект гражданского оборота должен быть не просто добросовестным, но и заботливым по отношению к своему контрагенту, к тому, кому он оказывает услуги, для кого он выполняет работу, кому он продает товар, и наоборот [9]. Базирующийся на нормативном признании нравственных императивов подход законодателя к регулированию гражданско-правовых отношений Е.В. Вавилин считает соответствующим развитым зарубежным правовым порядкам, в каждом из которых существуют надпозитивные принципы-начала, которые вводят нормы морали в процесс правового регулирования [6]. Наиболее категорична в вопросе о нравственной составляющей принципа добросовестности Е.Е. Богданова, которая утверждает, что категория "добросовестность" лежит исключительно в морально-этической сфере и может быть объяснена только посредством оценочной категории "нравственность"; что поведение участников гражданского оборота, отражающее представление общества о добре, следует считать нравственным и, следовательно, добросовестным, а поведение, отражающее представление о зле, наоборот, безнравственным и недобросовестным [5].

Если рассматривать принцип добросовестности преимущественно как признаваемый во всем цивилизованном мире надправовой ограничитель гражданских прав, то его имплементацию в ст. 1 ГК РФ по ряду причин подержать нельзя, как и нельзя согласиться с тем, что спе-

цифика предмета и метода гражданского права требует, чтобы закон реализовывал не просто правонаделение, а принципиально нравственно обоснованное правонаделение [13].

Во-первых, представляются весьма туманными перспективы попытки решения правовых проблем посредством внеправовых категорий, которые сами по себе являются сложнейшими проблемами. Не ясно, к примеру, чем должны руководствоваться управомоченные, обязанные лица и правоприменители при реализации гражданско-правовых норм через призму нравственности: собственными представлениями о приличном и неприличном, усредненными нравственными воззрениями толпы или мнением выдающихся представителей общества.

Во-вторых, следует признать практически невыполнимой задачей юридическое обеспечение исполнения нравственной обязанности предугадывать, оценивать и учитывать чужие интересы.

В-третьих, представляется необычайно высокой вероятностью того, что введение нравственных пределов осуществления, защиты гражданских прав и исполнения обязанностей выступит угрозой коммерческой уверенности субъектов договорных обязательств, явится оправданием к ущемлению священного права собственности, обернется судебским произволом.

При отсутствии у отечественных законодателей и правоприменителей соответствующей доктринальной основы, необходимого опыта и традиций в вопросах нравственного воспитания людей, не могут из ниоткуда возникнуть основания, позволяющие судьям ограничивать гражданские права на основе собственного понимания нравственности.

В-четвертых, легализация принципа добросовестности, подразумевающего возникновение у суда возможности (и обязанности) ограничивать гражданские права в конкретной ситуации в зависимости от осуществленной им (судом) нравственной оценки поведения спорящих субъектов, противоречит методу гражданско-правового регулирования, основанному на применении абсолютно определенных норм. Поскольку ядро предмета гражданского права составляют эквивалентно-возмездные имущественные отношения, требующие стабильности в статике и заранее обозначенной правовой предсказуемости в динамике, постольку эффективность правового регулирования гражданских правоотношений во многом зависит от полноты и степени определенности правовых норм.

В силу этого гражданское право не должно, как правило, допускать осуществления произвольного ситуационного регулятивного воздействия со стороны суда или

других правоприменительных органов. Такое воздействие должно быть исключительно адресным, применяемым в строго определенных случаях. Еще И.А. Покровский усматривал противоречие основанного на концепции доброй совести широкого судебного усмотрения естественной тяге гражданского регулирования к определенности, подчеркивал, что человеческая личность может мириться со многими ограничениями своей свободы, если они установлены законом и если они ясны, но она не может мириться с зависимостью от чьего бы то ни было произвола, хотя бы и самого доброжелательного.

Обусловленная сложностью жизненных обстоятельств невозможность реализации в гражданском праве широкой правовой инициативы и диспозитивности только путем законодательного формулирования конкретных субъективных прав, вопреки мнению Ю.В. Романца, настаивающего на введении принципа нравственного правонаделения [13], отнюдь не требует тако-

го кардинального решения, как подчинение всего гражданского оборота в каждой его частичке и в каждый момент времени всеобщему нравственному ограничителю.

Кроме того, вполне возможно выявлять и устранять лишь отдельные, действительно значимые "болевы точки" правового регулирования, проявляющиеся вследствие естественного животного стремления людей к нравственно-отрицательному поведению. Если таким (избирательным) образом подходить к решению задачи повышения уровня нравственного состояния общества средствами гражданского права, участники гражданских отношений и правоприменители будут избавлены от необходимости вдаваться в могущие не увенчаться успехом размышления о нравственности, не пострадает основанный на определенности правовых предписаний метод гражданско-правового регулирования, субъективные гражданские права не окажутся необоснованно подвергнутыми воздействию всеобщего каучукового нравственного ограничителя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 30 декабря 2012 г. N 302-ФЗ "О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации" // СЗ РФ от 31 декабря 2012 г. N 53 (часть I) ст. 7627.
2. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13 сентября 2011 г. N 147 "Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о кредитном договоре" // "Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации", 2011 г., N 11.
3. Постановление Президиума ВАС РФ от 21 августа 2001 г. N 1194/99 // "Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации", 2001 г., N 12.
4. Федеральный закон от 26 марта 2003 г. N 35-ФЗ "Об электроэнергетике"
5. Богданов Е.В. Гражданское право России как регулятор экономических отношений // Законодательство и экономика. 2012. N 1. С. 14–36.
6. Вавилин Е.В. Осуществление и защита прав потребителей: принцип добросовестности // Законы России: опыт, анализ, практика. 2010. N 5. С. 7–11.
7. Вороной В. Добросовестность как гражданско-правовая категория // Законодательство. 2002. N 6. С. 10–12.
8. Гражданское право: в 4 т. Т. 1: Общая часть: учебник / отв. ред. Е.А. Суханов. 3-е изд. М., 2007. С. 532.
9. Гребенкина И.А. Принцип добросовестности в российском гражданском праве // Бюллетень нотариальной практики. 2011. N 2. С. 15–17.
10. Елисеев Н.Г. Добросовестность и разумность в правовом поведении // Законы России: опыт, анализ, практика. 2010. N 9. С. 10–14.
11. Наумов А.Е. Злоупотребление правом: теоретико-правовой аспект: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2010. С. 9.
12. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права (В серии "Классика российской цивилистики"). М.: Статут, 1998. С. 47–64
13. Романец Ю.В. Этические основы права и правоприменения. М., 2012.
14. Скловский К.И. Применение норм о доброй совести в гражданском праве России // Хозяйство и право. 2002. N 9. С. 79–94.
15. Щенникова Л.В. Идеология гражданского законодательства // Законодательство. 2010. N 4. С. 10–13.

© Н.М. Михайленко, (5.2.2@rambler.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

Санкт-Петербургский международный книжный салон

Time to read!
Время читать!

"Ни о чем не думает лишь тот, кто ничего не читает."
Д.Дидро

Реклама

ПРИНЦИП СВОБОДЫ ЗАВЕЩАНИЯ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ПРИНЦИП НАСЛЕДСТВЕННОГО ПРАВА

THE PRINCIPLE OF FREEDOM OF THE WILL AS A FUNDAMENTAL PRINCIPLE OF INHERITANCE LAW

A. Mikhailova

Annotation

This article describes the principle of freedom of the will in the domestic law. At the end of the article the author makes the conclusion that currently the legislator limits the possibility of implementing the principle of freedom of the will. Because there are situations when the law gives the testator the opportunity to make a new will as there is a notarized will, whereby, for inheritance is called an unworthy heir, unless his guilt is proven in court.

Thus, it seems reasonable to eliminate the limitation of the principle of freedom of the will, regarding the impossibility of the abolition of notarized or closed wills, last will and Testament in extraordinary circumstances.

Keywords: the principle of freedom, law of succession, the will, the share in the inheritance.

Михайлова Александра Сергеевна

К.юр.н., доцент, Северо-Кавказский филиал ГОУ ВО "Российский государственный университет правосудия", г. Краснодар

Аннотация

В данной статье рассмотрен принцип свободы завещания в отечественном праве. По итогам статьи автор делает вывод о том, что в настоящее время законодатель ограничивает возможность реализации принципа свободы завещания. Поскольку имеют место ситуации, когда закон лишает наследодателя возможности составить новое завещание, поскольку есть нотариально удостоверенное завещание, в силу чего, к наследованию будет призываться недостойный наследник, если только его вина не будет доказана в суде.

Таки образом, представляется целесообразным устранить ограничение принципа свободы завещания, относительно невозможности отмены нотариально удостоверенного или закрытого завещания, завещанием в чрезвычайных обстоятельствах.

Ключевые слова:

Принцип свободы, наследственное право, завещание, доля в наследстве.

Одним из основных принципов современного наследственного права, является принцип свободы завещания, в силу которого завещатель вправе по своему усмотрению завещать имущество любым лицам, любым образом определить доли наследников в наследстве, лишить наследства одного, или всех наследников по закону, не указывая причин такого лишения, а также включить в завещание иные распоряжения, предусмотренные правилами ГК РФ о наследовании, отменить или изменить совершенное завещание (пункт 1 статьи 1119 ГК РФ).

Принцип свободы завещания применялся еще в Законах Салона (VI в. до н.э.), которыми впервые была закреплена возможность распорядиться своим имуществом посредством завещания. Наибольшее развитие принцип свободы завещания получил в Древнем Риме, однако уже тогда были известны случаи его ограничения, к которым относились наследование в обход законных наследников и право наследования законной доли.

В настоящее время, в силу пункта 2 статьи 1119 ГК РФ, единственным ограничением принципа свободы завещания является правило об обязательной доле в наследстве.

"Право на обязательную долю в наследстве – существенная гарантия защиты имущественных интересов так называемых необходимых наследников, в том числе наследников наследодателя" [3, С. 4], предназначенная для материального обеспечения лиц, которых завещатель содержал или был обязан содержать [7, С. 52].

Впервые правило об обязательной доле было введено постановлением ВЦИК и СНК РСФСР от 28 мая 1928 г. как право несовершеннолетних наследников на ? обязательной доли [4]. Затем Указ Президиума Верховного Совета СССР от 14 марта 1945 г. определил две группы обязательных наследников: несовершеннолетние дети и другие нетрудоспособные. Размер обязательной доли был увеличен. Она стала составлять полную долю, которая причиталась бы им при наследовании по закону [6].

Основами гражданского законодательства Союза ССР и республик 1961 г. круг необходимых наследников был сужен. Теперь только нетрудоспособные наследники первой очереди и нетрудоспособные иждивенцы умершего имели право на обязательную долю в наследстве, размер которой был уменьшен до двух третей законной доли.

Законодатель в ныне действующем ГК РФ не отказывается от правила об обязательной доле в наследстве, давая тем самым определенные гарантии необходимым наследникам, которые вне зависимости от содержания завещания наследуют не менее половины доли, которая причиталась бы каждому из них при наследовании по закону (обязательная доля). Подтверждением чему служат положения статей 1148–1149 ГК РФ.

ГК РФ, по сравнению с ранее действовавшим ГК РСФСР 1964 г., оставил без изменения круг лиц, имеющих право на обязательную долю в наследстве.

Согласно статье 1149 ГК РФ, несовершеннолетние или нетрудоспособные дети наследодателя, его нетрудоспособные супруг и родители, а также нетрудоспособные иждивенцы наследодателя, подлежащие призванию к наследованию на основании пунктов 1 и 2 статьи 1148 ГК РФ, наследуют независимо от содержания завещания не менее половины доли, которая причиталась бы каждому из них при наследовании по закону (обязательная доля).

Таким образом, на обязательную долю в наследстве имеют право следующие категории наследников:

1. несовершеннолетние или нетрудоспособные дети наследодателя, нетрудоспособные супруг и родители наследодателя (часть 1 статьи 1148 ГК РФ);

2. нетрудоспособные иждивенцы наследодателя. Эта категория наследников может быть подразделена на следующие подгруппы:

2.1. нетрудоспособные ко дню открытия наследства иждивенцы со второй по седьмую очереди (статьи 1142–1145 ГК РФ) которые не входят в круг наследников той очереди, которая призывается к наследованию, наследуют вместе и наравне с наследниками этой очереди, если не менее года до смерти наследодателя находились на его иждивении, независимо от того, проживали они совместно с наследодателем или нет (часть 1 статьи 1148 ГК РФ);

2.2. нетрудоспособные иждивенцы, которые не входят в круг наследников по закону ни первой, ни последующих очередей, но ко дню открытия наследства являлись нетрудоспособными и не менее года до смерти наследодателя находились на его иждивении и проживали совместно с ним. При наличии других наследников по закону они наследуют вместе и наравне с на-

следниками той очереди, которая призывается к наследованию (часть 2 статьи 1148 ГК РФ).

Лица, имеющие право на обязательную долю, могут быть отстранены от наследования лишь в случае признании их в установленном порядке недостойными наследниками. К недостойным наследникам относятся граждане, которые своими умышленными действиями, направленными против наследодателя, кого-либо из его наследников или против осуществления последней воли наследодателя, выраженной в завещании, способствовали или пытались способствовать призванию их самих или других лиц к наследованию либо увеличению причитающейся им или другим лицам доли наследства, если эти обстоятельства подтверждены в судебном порядке (пункт 1 статьи 1117 ГК РФ).

В пункте 1 части 1 статьи 1117 ГК РФ законодатель указывает на то, что все обстоятельства, с которыми закон связывает возможность признания наследника недостойным, должны быть подтверждены в судебном порядке. Из чего следует, что при отсутствии решения суда, даже являясь, по сути, наследником недостойным, он будет призываться к наследованию в качестве обязательного наследника, в действительности не являясь таковым.

Отражая общую тенденцию к расширению свободы завещания, выраженную установленным в законодательном порядке приоритетом наследования по завещанию перед наследованием по закону, статьей 1149 ГК РФ уменьшен, по сравнению с ранее действовавшим ГК РСФСР 1964 г., размер обязательной доли необходимых наследников в наследстве с $2/3$ до $1/3$ доли, которая причиталась бы каждому из них при наследовании по закону. "Уменьшение этой доли направлено только на то, чтобы реализация обязательного права в наименьшей степени противоречила бы воле наследодателя, выраженной им в завещании" [2, С. 11].

Кроме того, в силу пункта 4 статьи 1149 ГК РФ, суду предоставляется возможность уменьшить размер обязательной доли или отказать в ее присуждении, если обратное повлечет за собой невозможность передать наследнику по завещанию имущество, которым наследник, имеющий право на обязательную долю, при жизни наследодателя не воспользовался, а наследник по завещанию пользовался для проживания (жилой дом, квартира, иное жилое помещение, дача и тому подобное) или использовал в качестве основного источника получения средств к существованию (орудия труда, творческая мастерская и тому подобное) [8].

Следовательно, императивный характер нормы о праве на обязательную долю в наследстве, который имел место в ГК РСФСР 1964 г., утрачен, поскольку законода-

тель допускает не только уменьшение размера обязательной доли, но и отказ в ее выделении необходимым наследникам, гарантируя помощь тем, кто в ней действительно нуждается.

Ограничение воли завещателя допускается и рядом зарубежных законодательств. Так, например, во Франции устанавливается "свободная доля", в пределах которой наследодатель вправе распоряжаться имуществом посредством завещания и прижизненного дарения, и "резерв", который предназначен для удовлетворения интересов ближайших родственников. В Германии существует право на обязательную долю, которое реализуется посредством предъявления требования к наследникам по завещанию о выплате денежного эквивалента этой доли. В наследственном праве Англии не применяется ни одно из приведенных понятий. Единственное, на что имеют право переживший супруг, несовершеннолетние и нетрудоспособные дети, а также другие лица не связанные с наследодателем кровным родством, – это просить суд о назначении им "разумного" содержания из наследственного имущества, если таковое не было обеспечено завещанием [1, С. 539–540].

Однако, не смотря на прямое указание закона, представляется, что правило об обязательной доле не является единственным ограничением свободы завещания.

Так, в силу статьи 1129 ГК РФ гражданин, который находится в положении, явно угрожающем его жизни, и в силу сложившихся чрезвычайных обстоятельств лишен возможности совершить по всем правилам завещание (путем составления завещания в нотариальной форме, закрытого завещания или завещания приравняемого к нотариально удостоверенному), может изложить последнюю волю в отношении своего имущества в простой письменной форме. Изложение гражданином последней воли в простой письменной форме признается его завещанием, если завещатель в присутствии двух свидетелей собственноручно написал и подписал документ, из содержания которого следует, что оно представляет собой завещание (завещание в чрезвычайных обстоятельствах).

Таким образом, законодатель делает возможным составление завещания в простой письменной форме, устанавливая при этом ряд правил, соблюдение которых является обязательным для признания документа завещанием. Во-первых, из его содержания должно следовать, что он представляет собой завещание, должен быть собственноручно написан и подписан гражданином. Во-вторых, указанный документ должен быть составлен в присутствии двух свидетелей. В-третьих, документ имеет силу завещания, если смерть наследодателя наступила во время чрезвычайного обстоятельства или в течение одного месяца после прекращения этих обстоятельств,

что следует из пункта 2 статьи 1129 ГК РФ. И, наконец, исполнение завещания возможно лишь при условии подтверждения судом по требованию заинтересованных лиц факта совершения завещания в чрезвычайных обстоятельствах (в пределах срока, установленного для принятия наследства). Выполнение указанных требований в совокупности делает возможным признание документа завещанием, совершенным в чрезвычайных обстоятельствах, что влечет за собой наступление юридических последствий, связанных со смертью завещателя.

Представляется, что сложность процедуры совершения завещания в чрезвычайных обстоятельствах, может препятствовать реализации принципа свободы завещания. Кроме того, пункт 5 статьи 1130 ГК РФ закрепляет правило, согласно которому завещанием, совершенным в чрезвычайных обстоятельствах, может быть отменено или изменено только такое же завещание. Таким образом, законодатель делает невозможным для гражданина, попавшего в чрезвычайные обстоятельства, изменить или отменить свое распоряжение имуществом на случай смерти, сделанное посредством совершения нотариально удостоверенного или закрытого завещания.

Таким образом, законодатель ограничивает возможность реализации принципа свободы завещания. Допустим такую ситуацию: наследодатель совершает завещание в пользу одного лица, но по истечении времени, угрожает переписать завещание. Лицо, в пользу которого оно было составлено, дабы недопустить этого, своими умышленными противоправными действиями создает обстоятельства, угрожающие жизни наследодателя (покушение) [5, С. 458]. Закон лишает наследодателя возможности составить новое завещание, поскольку есть нотариально удостоверенное завещание, в силу чего, к наследованию будет призываться недостойный наследник, если только его вина не будет доказана в суде.

Таким образом, представляется целесообразным устранить ограничение принципа свободы завещания, относительно невозможности отмены нотариально удостоверенного или закрытого завещания, завещанием в чрезвычайных обстоятельствах.

Интерес представляет, с точки зрения реализации принципа свободы завещания, предложенная в законопроекте № 801269-6 "О внесении изменений в части первую, вторую и третью Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части совершенствования наследственного права)" возможность совершения совместного завещания супругами. Наличие совместного завещания не лишает каждого из супругов впоследствии совершить завещание от своего имени. В этом случае, ранее составленное совместное завещание супругов, утрачивает силу. Законодатель не предусматривает

ет обязанность уведомить о совершении такого завещания второго супруга, либо получить его согласие на совершение такого завещания. В этом случае, на наш взгляд, можно также говорить об ограничении свободы завещания. Почему? Например, согласно положений пункта 2 статьи 1114 граждане, умершие в один и тот же день, считаются в целях наследственного правопреемства умершими одновременно и не наследуют друг после

друга. При этом к наследованию призываются наследники каждого из них. А если предположить, что при открытии наследства станет известно о наличии совместного завещания супругов и завещания, совершенного одним из них, имущество второго будет наследоваться по закону. Ведь последний был лишен возможности выразить свою волю в завещании, полагая, что воля его изложена в совместном завещании супругов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданское и торговое право капиталистических государств / Под ред. Е.А. Васильева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Международные отношения, 1993. – С. 539–540.
2. Круг наследников расширяется (комментарий) // РГ. – 2001. – 28 ноября. – С. 11.
3. Невзгодина Е.Л. Наследование в семье. – Омск, 1992. – С. 4.
4. Постановление ВЦИК и СНК РСФСР от 6 28 мая 1928 г. // СУ РСФСР. – 1928. – № 65. – Ст. 468.
5. Угроза – одним из видов психического насилия над личностью. См.: Большой юридический словарь / Под ред. А.Л. Сухарева, В.Д. Зорькина, В.Е. Крутских. – М.: ИНФРА-М, 1999. – С. 715; Тихомирова Л.В., Тихомиров М.Ю. Юридическая энциклопедия / Под ред. М.Ю. Тихонова. – М.: НАУКА, 1998. – С. 458.
6. Указ Президиума Верховного Суда СССР от 14 марта 1945 г. "О наследовании по закону и по завещанию" // Ведомости ВС СССР. – 1945. – № 15. – Ст. 2.
7. Эйдинова Э.Б. Обязательная доля в наследстве // Социалистическая законность. – 1977. – № 10. – С. 52.
8. См.: Апелляционное определение Верховного суда Республики Башкортостан от 02.02.2016 по делу N 33–1873/2016 // www.arbitr.ru; Апелляционное определение Липецкого областного суда от 15.02.2016 по делу N 33–478/2016 // www.arbitr.ru.

© А.С. Михайлова, (Aleksam2007@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

XX ФОРУМ


Реклама

« БЕЗОПАСНОСТЬ И СВЯЗЬ »

Специализированные выставки в рамках форума:

- БЕЗОПАСНОСТЬ
- СВЯЗЬ
- ОХРАНА И БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА

Министерство внутренних дел по РТ,
Министерство по делам ГО
и чрезвычайным ситуациям РТ,
Министерство информатизации и связи РТ,
Мэрия города Казани,
ОАО "Казанская ярмарка"

1-3 марта,
КАЗАНЬ 2017

ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР
ISO - 9001



КАЗАНСКАЯ
ЯРМАРКА

420059, Республика Татарстан,
г. Казань, Оренбургский тракт, 8
www.expokazan.ru e-mail: expokazan7@mail.ru
Тел./факс: (843) 570-51-16, 570-51-11



ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВОПРОСОВ УСТАНОВЛЕНИЯ ОПЕКИ НАД СОВЕРШЕННОЛЕТНИМИ НЕДЕЕСПОСОБНЫМИ ГРАЖДДАНАМИ

SOME ASPECTS OF CIVIL LAW REGULATION ISSUES OF ESTABLISHMENT OF GUARDIANSHIP OVER THE FULL AGE INCAPACITATED CITIZENS

J. Primenko

Annotation

This article discusses the issues of legal regulation of relations arising in connection with the establishment of guardianship over the full age incapacitated citizens. Special attention is paid to the Federal law "On guardianship and custody", as the first legal document accumulating legal regulations of guardianship and guardianship that defines its structure and content. The analysis of the current legislation of the Russian Federation, defining the legal status of participants of legal relations arising in connection with the establishment of guardianship over the full age incapacitated citizens.

Keywords: guardianship legislation, the guardianship, of full age incapacitated citizens.

Применко Юлия Викторовна
К.юр.н., доцент,
ЧОУ ВО "Нижегородская
правовая академия"

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы гражданско-правового регулирования отношений, возникающих в связи с установлением опеки над совершеннолетними недееспособными гражданами. Особое внимание уделено Федеральному закону "Об опеке и попечительстве", как первому нормативно-правовому документу, аккумулирующему правовые нормы института опеки и попечительства, определяющему его структуру и содержание. Проведен анализ норм действующего законодательства РФ, определяющих правовой статус участников правоотношений, возникающих в связи с установлением опеки над совершеннолетними недееспособными гражданами.

Ключевые слова:

Институт опеки, законодательство, установление опеки, совершеннолетние недееспособные граждане.

Институт опеки и попечительства – это система норм права, регулирующих отношения, связанные с установлением, осуществлением и прекращением опеки или попечительства в том числе над недееспособными или не полностью дееспособными гражданами. Теоретические аспекты гражданско-правового регулирования института опеки и попечительства были достаточно подробно исследованы в работах таких исследователей, как Спектор А.А. [1], Магдесян Г. А. [2], Михеева Л.Ю. [3].

Отношения, возникающие в связи с установлением, осуществлением и прекращением опеки над недееспособными или ограниченно дееспособными гражданами, регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации [4] (далее ГК РФ), Федеральным законом от 24 апреля 2008 года №48-ФЗ "Об опеке и попечительстве"[5] (далее Закон об опеке и попечительстве), Постановлением Правительства РФ от 17 ноября 2010 г. № 927 "Об отдельных вопросах осуществления опеки и попечитель-

ства в отношении совершеннолетних недееспособных или не полностью дееспособных граждан" [6].

В соответствии с понятием "гражданское законодательство", содержащимся в п.2 ст.3 ГК РФ, именно законодательством, регулирующим институт опеки над совершеннолетними недееспособными гражданами являются Гражданский кодекс РФ и Федеральный закон от 24 апреля 2008 года №48-ФЗ "Об опеке и попечительстве". Следует отметить, что именно Гражданский кодекс РФ имеет верховенство по отношению к другим федеральным законам (ч.2 п.2 ст.3 ГК РФ). Постановление Правительства РФ от 17 ноября 2010 г. № 927 "Об отдельных вопросах осуществления опеки и попечительства в отношении совершеннолетних недееспособных или не полностью дееспособных граждан" является иным нормативным правовым актом Российской Федерации.

Таким образом, правовое регулирование опеки и попечительства представляет собой комплексный инсти-

тут с ведущей ролью в нем норм гражданского права.

Статья 71 Конституции РФ [7] относит гражданское законодательство к вопросам исключительного ведения Российской Федерации, поэтому и п. 1 ст. 3 ГК РФ и ст. 3 ФЗ "Об опеке и попечительстве" предусматривают регулирование отношений в сфере установления, осуществления и прекращения опеки актами только федерального уровня. В то же время часть 3 статьи 71 Конституции РФ допускает регулирование названных отношений законами субъектов Российской Федерации, но только по вопросам, отнесенным к их ведению Федеральным законом.

Гражданский кодекс РФ содержит основополагающие нормы института опеки, касающиеся оснований возникновения и прекращения правоотношений и правового статуса субъектов. Вплоть до 1 сентября 2008 г. Гражданский кодекс РФ был практически единственным законодательным актом, регулирующим вопросы опеки над совершеннолетними недееспособными гражданами. Разумеется, существовало большое количество законодательных пробелов, которые были восполнены Федеральным законом "Об опеке и попечительстве".

Сегодня среди ученых-правоведов существуют различные мнения в отношении данного закона.

А.Н. Борисов приводит достаточно веские аргументы в подтверждение того, что Закон, содержит ряд новелл, которые нацелены на решение проблем, поставленных перед законодателем современной практикой опеки:

- ◆ предложены новые положения, направленные на удовлетворение интересов граждан, нуждающихся в опеке;
- ◆ закрепляется преимущественное право близких родственников стать опекунами;
- ◆ впервые детально урегулированы важные вопросы охраны, управления и распоряжения имуществом подопечных;
- ◆ впервые предусматривается введение ответственности опекунов и органов опеки и попечительства за нарушение прав и законных интересов подопечных граждан [8].

В то же время, Магдесян Г.А. [2], считает, что с принятием ФЗ РФ "Об опеке и попечительстве" нормы данного института приобрели ярко выраженную гражданско-правовую, т.е. частно-правовую, рыночную направленность. Государство выступает в этих отношениях в роли менеджера: выявить лиц, нуждающихся в опеке, рассмотреть документы, распределить подопечных, назначив им опекунов, заключить с ними договор, выплатить вознаграждение и осуществлять надзор за их деятельностью. Дея-

тельность этих органов стала сугубо административной, в ней отсутствует помогающая социально-реабилитационная компонента. Все бремя забот о подопечных возложено на физических лиц. Увеличивают это бремя нормы о возмещении опекунами вреда, причиненного подопечными.

Отмечает несовершенство Федерального закона "Об опеке и попечительстве" по большинству позиций Ю.Н. Аргунова: "Подводя итоги рассмотрения нового Федерального закона "Об опеке и попечительстве", следует с сожалением констатировать его несовершенство по большинству позиций, а также установление своего рода табу на упоминание о правах, которые могут осуществлять сами недееспособные граждане" [9].

На наш взгляд, роль Федерального закона заключается не в плане первичного установления правовых норм по урегулированию отношений, возникающих в связи с установлением, осуществлением и прекращением опеки над недееспособными гражданами, а, именно, в их упорядочении и совершенствовании.

Федеральный закон от 24 апреля 2008 года №48-ФЗ "Об опеке и попечительстве" впервые вводит понятийный аппарат, определяя на уровне федерального законодательства понятия, используемые в институте опеки и попечительства и являющиеся для него юридически значимыми и основополагающими.

Федеральный закон "Об опеке и попечительстве" трактует понятие "опеки" в отношении совершеннолетних граждан, признанных судом недееспособными, как форму устройства, при которой назначенные органом опеки и попечительства граждане (опекуны) являются законными представителями подопечных и совершают от их имени и в их интересах все юридически значимые действия" (ст.2 ФЗ).

Определяя сферу действия закона, законодатель расширяет положения, касающиеся прав, обязанностей и ответственности опекунов и попечителей (физических лиц) на организации (юридические лица), в которые помещены под надзор недееспособные граждане (п.2 ст.1 ФЗ).

В развитие данного положения ч. 5 ст. 11 Федерального закона "Об опеке и попечительстве" устанавливает, что опекуны или попечители не назначаются недееспособным гражданам, помещенным под надзор в медицинские организации, организации, оказывающие социальные услуги, или иные организации. Исполнение обязанностей опекунов возлагается на указанные организации, если иное не предусмотрено федеральным законом или договором (п.5 ст.11 ФЗ РФ).

Ввиду отсутствия ранее прямой нормы о неназначении опекуна недееспособному гражданину, находящемуся в специализированном учреждении, имели место притязания со стороны заинтересованных лиц (чаще всего родственников) на выполнение функций опекунов.

В Федеральном законе "Об опеке и попечительстве" содержится уточнение, согласно которому временное пребывание подопечного в медицинской организации, организации, оказывающей социальные услуги, или иной организации в целях получения медицинских, социальных, образовательных или иных услуг либо в целях обеспечения временного проживания подопечного в течение периода, когда опекун по уважительным причинам не может исполнять свои обязанности в отношении подопечного, не прекращает права и обязанности опекуна (ч. 4 ст. 11 ФЗ).

Полномочия органов опеки и попечительства в отношении недееспособных или ограниченно дееспособных граждан определяет ФЗ "Об опеке и попечительстве" (ст.8), исходя из поставленных перед ними задач (ст.7). Основными задачами органов опеки и попечительства, являются защита прав и законных интересов опекаемых граждан, надзор за деятельностью опекунов и попечителей и контроль за сохранностью имущества опекаемых.

Органы опеки и попечительства полномочны выявлять и вести учет граждан, нуждающихся в установлении над ними опеки или попечительства, обращаться в суд с заявлением о признании гражданина недееспособным, устанавливать опеку или попечительства.

Одновременно полномочиями органов опеки и попечительства по выявлению лиц, нуждающихся в установлении над ними опеки, ФЗ "Об опеке и попечительстве" наделяет образовательные организации, медицинские организации, организации, оказывающие социальные услуги, или иные организации в случаях и в порядке, которые установлены Правительством Российской Федерации (п.4 ст.6 ФЗ "Об опеке и попечительстве").

Полномочия по установлению опеки являются по своей правовой сути законодательным регулированием отношений, возникающих именно в связи с установлением опеки, вследствие чего они играют основополагающую роль для института опеки в целом.

Как вспомогательные (организационно-методические) можно рассматривать полномочия по подбору, учету и подготовке граждан, выразивших желание стать опекунами и информирование их о порядке подготовки документов, необходимых для установления опеки или попечительства, а также оказание содействия в подготовке таких документов.

Рассмотрим основные аспекты перечисленных полномочий и необходимые для их осуществления алгоритмы действий органов опеки и попечительства в отношении граждан, признанных недееспособными.

Основанием для возникновения отношений, связанных с установлением опеки в отношении недееспособных, является решение суда, которым гражданин признан недееспособным (Статья 285 Гражданского процессуального кодекса [10]).

Решение суда, поступившее в орган опеки и попечительства, можно рассматривать и как основной источник официальной информации для выявления граждан, нуждающихся в установлении опеки или попечительства.

Получение органом опеки и попечительства информации о наличии у гражданина тяжелого психического расстройства неправильно интерпретировать как реализацию полномочий по выявлению граждан, нуждающихся в установлении над ними опеки или попечительства. Данная информация в большей степени является основанием для осуществления полномочия по обращению органа опеки и попечительства в суд с заявлением о признании гражданина недееспособным. Так как установление опеки и попечительства допустимо только над (де-юре и де-факто) признанными судом недееспособными. В противном случае, данное полномочие должно быть сформулировано, как выявление и учет граждан, которые вследствие психического расстройства не могут понимать значения своих действий или руководить ими.

Как отмечает Ю.Н. Аргунова: "понятие "лица, нуждающиеся в установлении опеки" в ст. 2 Закона не раскрывается и представляется не вполне ясным: то ли эту категорию составляют лица, в отношении которых органы опеки получили решение суда о признании их недееспособными (но тогда проводить работу по их "выявлению" нет необходимости), то ли лица с тяжелыми психическими расстройствами, в отношении которых целесообразно ставить вопрос перед судом о признании их недееспособными для защиты их прав и интересов? Каковы же должны быть методы "выявления" в этом случае?" [9].

Опекунами над недееспособными гражданами становятся, как правило, их родственники. Соответственно, законодатель предоставил родственникам подопечного (бабушки и дедушки, родители, супруги, совершеннолетние дети, совершеннолетние внуки, братья и сестры) преимущественное право перед другими лицами быть опекунами недееспособного или ограниченно дееспособного совершеннолетнего гражданина п.5 ст.10 ФЗ "Об опеке и попечительстве").

Как законодательную новеллу можем рассматривать предоставление органам опеки и попечительства права (исходя из интересов подопечных) назначать нескольких опекунов, а также одно и то же лицо опекуном нескольких подопечных. Следует признать, что данное право реализуется исключительно в редких случаях.

ФЗ "Об опеке и попечительстве" (п.2 ст.11) устанавливают возможность назначения гражданина опекуном исключительно только с его согласия.

ГК РФ (п.1 ст.35) и ФЗ "Об опеке и попечительстве" (ст.11) жестко регламентирует срок назначения опекуна – в течение месяца с момента, когда органу опеки и попечительства стало известно о необходимости установления опеки над недееспособным гражданином.

Как правило, точкой отсчета служит дата поступления в орган опеки и попечительства решения суда о признании гражданина недееспособным или ограниченно дееспособным.

Одновременно, ГК РФ обязывает суд в течение трех дней со времени вступления в законную силу решения о признании гражданина недееспособным сообщить об этом органу опеки и попечительства по месту жительства такого гражданина для установления над ним опеки (п.2 ст.34). В случае, если орган опеки и попечительства в установленный законодательством срок не назначит совершеннолетнему недееспособному гражданину опекуна, опекуном временно возлагается на орган опеки.

Основанием возникновения отношений между опекуном и подопечным ФЗ считает акт органа опеки о назначении опекуна.

Закон не определяет вид правового акта, но требует обязательного указания в нем срока действия полномочий опекуна, определяемого периодом или указанием на наступление определенного события (ч. 6 ст. 11).

ФЗ "Об опеке и попечительстве" ввел понятие "Предварительная опека" (ст.12), которая устанавливается при предоставлении кандидатом в опекуны только лишь документа, устанавливающего личность, и на основании органом опеки и попечительства условий его жизни (п.2 ст.12 ФЗ "Об опеке и попечительстве"). Временно назначенные опекун обладают всеми правами и обязанностями опекуна или попечителя, за исключением права распоряжаться имуществом подопечного от его имени (давать согласие на совершение подопечным сделок по распоряжению своим имуществом) (п.4 ст.12 ФЗ "Об опеке и попечительстве"). Нормы права, регулирующие установление временной (предварительной) опеки, являются новеллой ФЗ "Об опеке и попечительстве".

О несовершенстве данной нормы говорит Ю.Н. Аргунова: "Проведения предварительной проверки сведений о личности опекуна (нравственные качества, способность к выполнению опекунских обязанностей, судимость) в этом случае не требуется, что, на наш взгляд, может привести на практике к принятию органами опеки опрометчивых решений и опасным ситуациям для самих недееспособных ведь новый Закон не обязывает при назначении временного опекуна учитывать отношения, существующие между ним и недееспособным и, если это возможно, – желание подопечного (см. требования п. 3 ст. 35 ГК РФ)"[9].

В защиту законодательной новеллы все же необходимо отметить, что принятие органом опеки акта об установлении опеки над недееспособным гражданином, (в т.ч. и временной), должно осуществляться с учетом принципа обеспечения защиты прав и законных интересов подопечных.

Поэтому, принимая решение о назначении опекуна, орган опеки должен анализировать сложившуюся ситуацию и действовать, исключительно в интересах недееспособного гражданина. Кроме того, п.3 ст.12 ФЗ "Об опеке и попечительстве" предусматривает, что в целях своевременного установления предварительной опеки орган опеки и попечительства обращается с предложениями об установлении предварительных опеки к гражданам, которые выразили желание быть опекунами и учет которых ведется в соответствии с пунктом 10 части 1 статьи 8 настоящего Федерального закона.

Однако, следует согласиться с нижеследующим замечанием Ю.Н. Аргуновой: "Временно назначенный опекун обладает, как указывается в Законе, всеми правами и обязанностями опекуна, за исключением права распоряжаться имуществом подопечного от его имени (давать согласие на совершение подопечным сделок по распоряжению своим имуществом). Последнее разъяснение, приведенное в Законе в скобках, вызывает недоумение: подопечные никаких сделок совершать не вправе; все необходимые сделки от имени подопечного согласно п. 2 ст. 32 ГК РФ совершают их опекуны" [9].

Анализ норм действующего гражданского законодательства РФ, регулирующего вопросы установления опеки над совершеннолетними недееспособными гражданами в отношении Федерального закона "Об опеке и попечительстве" позволяет сделать следующие выводы: первым документом, аккумулирующим правовые нормы института опеки и попечительства, определяющим его структуру и содержание, включающим в себя ряд законодательных новелл стал ФЗ "Об опеке и попечительстве".

Гражданское законодательство РФ, регулирующие вопросы опеки нуждается в дальнейшем совершенствовании и развитии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Спектор А.А. Правовой институт опеки и попечительства в современной России: новые правила и особенности регулирования//Образование и право, №9, сентябрь 2009. <http://education.law-books.ru>
2. Магдесян Г.А. Гражданско-правовое регулирование опеки и попечительства в Российской Федерации: теоретические аспекты: монография / Г. А. Магдесян. – Сочи, Краснодарский край: Кривлякин С. П., 2013. // <http://law.edu.ru/book>
3. Михеева Л.Ю. Опека и попечительство: Правовое регулирование: Учебно-практическое пособие/ Под ред. проф., докт. юрид. наук Р.П. Манаковой. – М.: Издательство "Палеотип": Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2002. –248с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ. "Российская газета" №238–239, 08.12.1994.
5. Федеральный закон "Об опеке и попечительстве" от 24.04.2008 N 48-ФЗ/ "Собрание законодательства РФ", 28.04.2008, N 17, ст. 1755
6. Постановлением Правительства РФ от 17 ноября 2010 г. № 927 "Об отдельных вопросах осуществления опеки и попечительства в отношении совершеннолетних недееспособных или не полностью дееспособных граждан"
7. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)
8. Борисов А.Н. Комментарий к Федеральному закону от 24 апреля 2008 г. № 48-ФЗ "Об опеке и попечительстве" (постатейный) [Электронный ресурс]: – Электрон. дан. – М.: Юстицинформ, 2009. – с.178
9. Аргунова Ю.Н. Опека над недееспособными: законодательные новеллы. / Ю.Н.Аргунова // Независимый психиатрический журнал. –2008.–№2.– с.39–42
10. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации" от 14.11.2002 N 138-ФЗ. "Российская газета" №220, 20.11.2002.

© Ю.В. Применко, (jp.O4@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ЧОУ ВО "Нижегородская правовая академия"

ГЕНЕЗИС И ЭВОЛЮЦИЯ КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

THE GENESIS AND EVOLUTION OF CONSTITUTIONAL-LEGAL REGULATION OF LOCAL SELF- GOVERNMENT IN MODERN RUSSIA

N. Sviridov

Annotation

The article discusses the features of the Genesis and current phase of evolution of the constitutional–legal regulation of local self–government in Russia. In this case analyzes in detail the initial critical stage of transition from the Soviet system of democratic centralism to the idea of local government interpretations of local self–government in various projects of the Constitution of the Russian Federation, peculiarities of clarifying the constitutional–legal model of local selfgovernment in the legislation, its evolution during the modern period, peculiarities of the national model of relation of state power and local self–government and its development from an abstract idea about a complete separation to the realities of the incarnation in a more complex interaction.

Keywords: local government, councils of people's deputies, local administrations, the ratio of the local self–government with the system of state authority, the constitutional model of local government, evolution of local government legislation.

Свиридов Николай Николаевич
Аспирант, Всероссийский
государственный университет
юстиции Минюста России

Аннотация

В статье рассматриваются особенности генезиса и современного этапа эволюции конституционно–правового регулирования местного самоуправления в России. При этом подробно анализируется первоначальный переломный этап перехода от советской системы демократического централизма к идее местного самоуправления, трактовки местного самоуправления в различных проектах Конституции Российской Федерации, особенности конкретизации конституционно–правовой модели местного самоуправления в законодательстве, его эволюция на протяжении современного периода, особенности национальной модели соотношения государственной власти и местного самоуправления и ее развитие от абстрактной идеи о полном отделении до реальный конкретного воплощения в более сложном взаимодействии.

Ключевые слова:

Местное самоуправление, советы народных депутатов, местная администрация, соотношение местного самоуправления с системой государственной власти, конституционная модель местного самоуправления, эволюция законодательства о местном самоуправлении.

Конституционно–правовая модель регулирования местного самоуправления складывается в каждом государстве индивидуально под влиянием множества факторов – от правового менталитета и исторических традиций, до конкретно–исторических условий, в которых осуществляются соответствующие правовые реформы, включая экономическую и политическую ситуацию. Процесс становления такой модели в глобальной исторической перспективе идет с неодинаковой скоростью, для него нередко характерно чередование революционных скачков и эволюционных "плато", характеризующихся постепенным накоплением изменений и "шлифовкой" тех или иных концепций местного самоуправления.

Как видится, эволюция местного самоуправления и его конституционно–правового регулирования в нашей стране, после нескольких "революционных скачков", связанных с глобальным переустройством всей системы

публичной власти в государстве, пришла к началу 90–х гг. к эволюционному пути развития, в котором можно выделить несколько основных этапов. Согласимся с мнением И.В. Бабичева, руководителя аппарата Комитета Государственной Думы по вопросам местного самоуправления (должность на момент написания цитируемой статьи) в том, что "развитие в современной России местного самоуправления и его правовых основ, насчитывающее несколько этапов, показывает, что этапность эта обуславливается изменением, а то и сменой муниципальных юридических конструкций, их правового содержания, их правоотношений, которые выражаются как в изменении субъектного и объектного составов муниципальных правоотношений, так и в изменении самих субъект–субъектных правоотношений, их отношений с правовым окружением. В то же время можно проследить, что существенные черты основных муниципальных юридических конструкций сохраняются на протяжении всего современно–

го периода развития местного самоуправления (с 1990 г.), в связи с чем правомерно говорить об этом развитии как о едином процессе, сохраняющем преемственность своих этапов [1].

1. Ренессанс местного самоуправления в начале 1990-х гг.

Как известно, в советское время одним из основных принципов организации и деятельности всех звеньев Советов являлся принцип демократического централизма. Этот принцип был положен в основу объединения всех Советов в одну систему. Принцип демократического централизма отражался и в конституциях советского периода, и в законах, регламентирующих организацию деятельности отдельных звеньев Советов, таких как Закон РСФСР от 19 июля 1968 г. "О поселковом, сельском Совете народных депутатов РСФСР" [2, с. 763], Закон РСФСР от 29 июля 1971 г. "О городском, районном в городе Совете народных депутатов РСФСР" [3, с. 764], Закон РСФСР от 20 ноября 1980 г. "О краевом, областном Совете народных депутатов РСФСР" [4, с. 1593]. В целом местное самоуправление рассматривалось как институт, свойственный исключительно буржуазной демократии [5].

Например, в первом из названных законов подчеркивалось, что "В соответствии с Конституцией СССР и Конституцией РСФСР поселковый, сельский Совет народных депутатов как орган государственной власти решает все вопросы местного значения, исходя из общегосударственных интересов и интересов граждан, проживающих на территории Совета, проводит в жизнь решения вышестоящих государственных органов, участвует в обсуждении вопросов районного, городского, окружного, областного, краевого, республиканского и общесоюзного значения, вносит по ним свои предложения" (статья 1). Тем самым подчеркивалось единство ("централизм") системы советов и их принадлежность к органам государственной власти.

Коренная перестройка всей системы публичной власти в нашей стране "на излете" советского периода не могла не затронуть и низовой уровень. Как отмечают исследователи [6], "понятие местного самоуправления относительно недавно стало общеупотребительным в российском праве. В качестве юридического термина оно было закреплено в Законе СССР от 9 апреля 1990 г. № 1418-1 "Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР" [7, с. 267]. В частности, уже в преамбуле этого закона подчеркивалось: "Местное самоуправление в СССР является частью социалистического самоуправления народа и призвано обеспечить реализацию прав и свобод граждан, их самостоятельность в решении вопросов социального и экономического развития территории, охраны окружающей среды", хотя пря-

мо и не объявлялось, что система местного самоуправления отделена от системы государственной власти.

Как на практике реализовывалось переустройство местного государственного управления в местное самоуправление, можно проследить на примере города Москвы. Этот пример тем более показателен, что в модели взаимоотношения систем государственной власти и местного самоуправления здесь особенно наглядно проявились все трудности эффективного их сопряжения, которые в этом городе нередко усиливались его статусом как города федерального значения и столицы государства.

В частности, уже в 1991 г. был учрежден пост мэра Москвы. В октябре 1993 г. были распущены Мосгорсовет и Зеленоградский совет народных депутатов и учреждена Московская городская Дума. Эти события происходили в контексте повсеместной ликвидации системы советов указами Президента Российской Федерации. Так, Указом Президента Российской Федерации от 21 сентября 1993 г. № 1400 "О поэтапной конституционной реформе" прекращались полномочия Съезда народных депутатов и распускался Верховный Совет РФ, на 11–12 декабря 1993 г. назначались выборы Государственной Думы РФ (в составе 400 депутатов со сроком полномочий 4 года). Далее, Указом Президента РФ от 9 октября 1993 г. № 1617 объявлялась реформа представительных органов власти и органов местного самоуправления в Российской Федерации [8].

Однако тот факт, что данная президентская реформа вызвала сопротивление со стороны советов народных депутатов, непосредственно отразился на системе государственной власти города Москвы и ходе ее реформирования. Указом Президента Российской Федерации от 7 октября 1993 г. № 1594 "в связи с активным противодействием Московского городского Совета народных депутатов, Зеленоградского городского Совета народных депутатов, районных Советов народных депутатов, поселковых и сельского Советов народных депутатов в городе Москве выполнению Указа Президента Российской Федерации от 21 сентября 1993 г. № 1400 "О поэтапной конституционной реформе в Российской Федерации" и содействием вооруженному мятежу 3–4 октября в г. Москве, в целях реформирования представительных органов власти и стабилизации политической обстановки в столице Российской Федерации" были принудительно прекращены полномочия Московского городского Совета народных депутатов, а также Зеленоградского городского Совета народных депутатов, районных Советов народных депутатов, Восточного, Некрасовского, Рублевского, Внуковского поселковых Советов народных депутатов, Толстопальцевского сельского Совета народных депутатов. Вслед за этим Указом Президента РФ от 24 октября 1993 г. №

1738 утверждены положения о системе органов государственной власти в Москве и о выборах в Московскую гордому [8]. А именно, согласно этому документу, в Москве учреждалась следующая система органов государственной власти: Московская городская Дума – представительный орган; мэрия Москвы (московская городская администрация) – исполнительный орган во главе с мэром; правительство Москвы – коллегиальный исполнительный орган, возглавляемый мэром; отраслевые и территориальные органы управления городом, создаваемые мэром. На этой основе 12 декабря 1993 г. была сформирована Мосгордума первого созыва в составе 35 депутатов сроком на 2 года.

Таким образом, генезис местного самоуправления на современном этапе российской истории осуществлялся в условиях жесткого противостояния ветвей власти в стране, а также так называемого "указного нормотворчества", насаждения институтов самоуправления "сверху", даже можно сказать "насильственного" разрывания прежде единой системы государственной власти с принудительным формированием на базе одного из "оторванных элементов" неких новых самоуправляемых единиц. При этом нередко игнорировалось мнение реформируемых таким образом органов местной власти, а мнение населения и вовсе не учитывалось. На наш взгляд, такой подход явился тем корнем, из которого впоследствии произошло немало проблем, сопровождавших местное самоуправление на начальных этапах его развития в современной России.

2. Разработка различных проектов Конституции Российской Федерации.

Дальнейшая эволюция модели местного самоуправления на современном этапе связана с разработкой конституционной модели его правового регулирования. Весьма показательным в этом плане сопоставление различных проектов Конституции, формулировок, предложенных в них относительно правового статуса местного самоуправления и его взаимоотношений с органами го-

* Различные проекты конституции цитируются ниже согласно текстам, размещенным на Интернет-сайте, посвященном Конституции Российской Федерации: <http://constitution.garant.ru>. Дата актуального обращения - 05.11.16.

сударственной власти*.

Например, так называемый "Саратовский проект" включал Раздел XII "Местное самоуправление", содержащий всего две статьи. Согласно абзацу 1 статьи 120 этого проекта, предполагалось, что "Система местного самоуправления включает местные Советы народных депутатов, органы территориального общественного самоуправления, местные референдумы, собрания, сходы граждан и другие формы прямой демократии". Также предлагалось закрепить, что "местное самоуправление осуществляется всеми гражданами в грани-

цах административно-территориальных единицах, образуемых в соответствии с законами Российской Федерации и ее субъектов, непосредственно или через избираемые ими органы" (абзац 1 статьи 119 проекта).

Проект, подготовленный Конституционной комиссией Съезда народных депутатов Российской Федерации, также содержал отдельную главу XIX "Основы местного самоуправления", в которой устанавливалось, что "(1) Местное самоуправление гарантируется. Субъекты Российской Федерации обеспечивают условия для местного самоуправления. (2)

Местное самоуправление осуществляется территориальными общностями через образуемые ими местные представительные органы (советы), местную администрацию, иные их органы, местные референдумы, собрания и сходы граждан, другие формы непосредственной демократии" (статья 112).

Проект, одобренный Конституционным совещанием, подчеркивал, что "Местное самоуправление в Российской Федерации обеспечивает самостоятельное и под свою ответственность решение населением вопросов местного значения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью" (статья 130), также выделяя местному самоуправлению особую главу. При этом не использовался термин "советы народных депутатов", как, например, в Саратовском проекте, а прямо вводился нейтральный термин "органы местного самоуправления".

В проекте, подготовленном рабочей группой под руководством С.М. Шахрая, местному самоуправлению также посвящалась отдельная глава, в которой прямо провозглашалось, что "Местное самоуправление отделено от государственной власти и осуществляет свою деятельность независимо и самостоятельно" (статья 100).

Таким образом, общим для различных проектов Конституции Российской Федерации стало значимое место, которое уделялось вопросам местного самоуправления (им посвящалась отдельная глава), а также стремление зафиксировать отказ от принципа демократического централизма, заменив его на самоуправление (хотя не везде прямо закреплялось его отделение от государственной власти, а кое-где использовался традиционный термин "советы", "советы народных депутатов").

Таким образом, на наш взгляд, в процессе разработки и общественного обсуждения различных проектов главного правового акта страны формировался своего рода консенсус относительно основных черт будущего устройства местного самоуправления и его места в системе публичной власти.

3. Принятие Конституции Российской Федерации всенародным голосованием 12 декабря 1993 года.

Как известно, итоговая модель конституционно-правового регулирования местного самоуправления в России на современном этапе воплотилась в следующей формуле: "в Российской Федерации признается и гарантируется местное самоуправление. Местное самоуправление в пределах своих полномочий самостоятельно. Органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти" (статья 12 Конституции Российской Федерации).

Вместе с тем, как видится, принятая конституционная формула противоречила укоренившимся традициям единства системы государственной власти и местного управления, задачам обеспечения эффективного управления в масштабах огромной страны, в связи с чем она довольно быстро вступила в конфликт с реалиями и потребностями как государства в целом, так и самого местного населения. Вследствие этого фактически эта формальная формула претерпела ряд изменений, так что сегодня говорить о строгом разграничении местного самоуправления и государственной власти в нашей стране уже не приходится. Например, Н.Л. Пешин считает, что "норма ст. 12 Конституции Российской Федерации, закрепляющая отделение органов местного самоуправления от органов государственной власти, рассматривалась через призму теории естественного права и тесно связанной с ней теории "естественных прав общины". Теория эта основана на "естественном" процессе формирования общин, возникающих независимо от государства и отдельно от него. Вследствие этого община является особым, отличным от государства субъектом, она наделена "особыми", неотчуждаемыми правами (по аналогии с "естественными" правами человека). Практика быстро показала неполноту данной теории, невозможность ее последовательной реализации. Во все периоды становления местного самоуправления в Российской Федерации за ним закреплялись государственные полномочия, причем полномочия эти органы местного самоуправления были обязаны выполнять (другое дело, что ответственность за отказ от их реализации не была предусмотрена). В своей деятельности любые органы местного самоуправления используют в случае необходимости аппарат принуждения. Все это дает основание говорить о весьма относительном характере его "отделения" от государства" [6].

Не случайно Н.С. Бондарь в комментарии к статье 12 Конституции Российской Федерации отметил: "абстрактная конституционная формула ст. 12 о характере взаимоотношений государства с местным самоуправлением допускает весьма широкую дискрецию федерального законодателя с точки зрения "меры" государственно-властного влияния на муниципальную сферу, что на

практике может приводить (и приводит) к высокой степени ее огосударствления" [9].

4. Конкретизация конституционной модели в законодательстве о местном самоуправлении и ее дальнейшее развитие.

Необходимо заметить, что сама по себе конституционная модель правового регулирования местного самоуправления в России в узком ее понимании не менялась на протяжении более чем 20 лет – в главу 8 Конституции Российской Федерации ни разу не вносились поправки. Однако реальное воплощение этой модели неоднократно менялось путем конкретизации ее в законодательных нормах.

На первоначальном этапе нормы Конституции Российской Федерации о местном самоуправлении нашли свою конкретизацию в Федеральном законе от 28 августа 1995 г. № 154-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [10]. Вместе с тем, в этот трудный период перехода от старой советской модели к новой далеко не всегда реалии практики совпадали с формальной правовой моделью, предусмотренной федеральным законодательством.

Например, особенностью этого этапа становления публичной власти в городе Москве являлось сохранение единства государственной власти и местного самоуправления. Несмотря на то, что принятая в 1993 г. Конституция РФ в статье 12 провозгласила в качестве общего принципа, одной из основ конституционного строя невхождение органов местного самоуправления в систему органов государственной власти, вплоть до 2001 г. в Москве местное самоуправления ни организационно, ни функционально, ни территориально, ни тем более финансово-экономически не было отделено от государственной власти: городские органы власти, от мэра до районных управ, имели двойной статус, являлись одновременно органами государственной власти и органами местного самоуправления. Такое положение дел было признано несоответствующим федеральному законодательству решением Московского городского суда от 26 декабря 2000 г., подтвержденным Определением Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда РФ от 30 марта 2001 г. В связи с этими судебными решениями в 2002 – 2003 гг. в Москве была осуществлена реформа местного самоуправления, в результате которой созданы муниципальные образования в районах города, сформированы самостоятельные органы местного самоуправления (муниципальные собрания и муниципалитеты) и местные бюджеты, определены вопросы местного значения как собственная сфера компетенции местного самоуправления. В результате этого сформировалась система, при которой региональная государственная власть существует на 3 территориальных уровнях: общегородском

(мэр, Мосгордума, правительство Москвы и иные органы), окружном (префектуры) и районном (управы), а на нижнем – районном – уровне, кроме того, действует также местное самоуправление в лице перечисленных выше органов [8].

Учитывая эти и иные процессы, исследователи приходят к выводу о том, что "до принятия в 2003 г. нового Федерального закона о местном самоуправлении попытка реализации дуалистической модели, максимально приближенной к идеям "хозяйственного" самоуправления, длилась более десяти лет. ...Но, несмотря на многочисленность правовых норм (их совокупность составила особую отрасль российского права – муниципальное право Российской Федерации), эффективным, работоспособным местное самоуправление в России не стало. И это дало объективные основания к пересмотру основ местного самоуправления с позиции усиления государственных черт в его природе" [6]. А именно, к принятию Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [11].

Особенностью этого Федерального закона стало то, что изменения в него стали вноситься еще до вступления его в силу. Более того, уже к январю 2012 года было принято 68 законов, в соответствии с которыми было изменено более половины его статей (56 из 97), а также введено 12 новых. Многие статьи были поправлены многократно: статьи 14 и 15 – 22 раза, ст. 16 – 25 раз, статьи 17 и 37 – 10 раз, ст. 50 – 13 раз, ст. 40 – 11 раз. Общее число изменений превысило две сотни [12, с.48–50].

После 2012 года вал внесения изменений в этот Федеральный закон несколько не уменьшился. Среди наиболее значимых и резонансных изменений можно назвать, например, Федеральный закон от 27 мая 2014 г. № 136-ФЗ "О внесении изменений в статью 263 Федерального закона "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" и Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [13], который ввел новые виды муниципальных образований – городской округ с внутригородским делением и внутригородской район, что создало предпосылки для повсеместного перехода к двухуровневой модели местного самоуправления, которая ранее была представлена муниципальным районом и входящими в его состав поселениями. По мнению исследователей, "главный аргумент в пользу нововведения – приближение муниципальной власти к населению, что должно сказаться на качестве работы муниципалитетов и в целом демократизации муниципального уровня управления. Аргументы против сводятся к отсутствию четкого определения критериев типологии муниципальных образований и

принципов взаимодействия муниципальных образований в рамках двухуровневой системы местного самоуправления, необходимости сохранения единства городского хозяйства при функционировании этой системы. Нельзя не учитывать затраты на содержание нового депутатского корпуса и управленческого аппарата. Среди нерешенных проблем – правовое регулирование городских агломераций, охватывающих близлежащие муниципальные образования и другие соседние территории" [14, с. 946–951].

Вообще же изменения российского муниципального законодательства 2014 г. и начала 2015 г. подарили специалистам обширный материал для споров [15,16,17,18,19,20,21]. Сказанное относится, например, и к модели объединенной администрации муниципального района и городского поселения, на территории которого расположен районный административный центр. Эта идея, несмотря на популярность в органах государственной власти российских регионов, подверглась критике в экспертном сообществе [18]. Формат статьи не позволяет нам подробно рассмотреть все точки зрения по данному вопросу, однако отметим, что нам наиболее близка позиция в этом споре, высказанная И.И Макаровым, первым заместителем председателя комитета по местному самоуправлению, межнациональным и межконфессиональным отношениям Ленинградской области*.

* Должность на момент опубликования статьи указанного автора.

Он, в частности, отмечает, что в рамках существующей нормативно определенной дифференциации вопросов местного значения между районом и поселением на территории административного центра района с участием примерно одного круга субъектов формируется три относительно самостоятельных предметных сферы правоотношений, направленных на реализацию публичных интересов трех видов: 1) собственные интересы муниципального района; 2) собственные интересы поселения; 3) совместные (общие) интересы района и поселения (данный вид интересов формируется в том "диапазоне" местных дел, где интересы района и поселения совпадают).

При этом, по мнению автора, существование самостоятельных администраций района и поселения облекает интересы первой и второй группы в независимые друг от друга организационные формы, что невероятно усиливает возможность их конфликта. Конфликтность собственных интересов поселения и района неизбежно снижает защищенность их совместных интересов.

Таким образом, правовая модель местного самоуправления в современной России прошла длительный этап эволюции. При этом на протяжении всего пути развивался и совершенствовалась организация местного самоуправления, а также механизм взаимодействия местного самоуправления с системой государственной

власти, выстраивалась, своего рода, некая "симбиозная модель", отвечающая историческим традициям и национальному правовому менталитету, устранялись погрешности слишком абстрактного нормотворчества начального периода "правового романтизма" 1990-х гг., когда нередко те или иные правовые идеи и концепции (как правило, зарубежного происхождения) некритично переносились на национальную почву, без учета сложивших-

ся реалий и даже мнения самого населения.

Как видится, путем проб и ошибок в современной России сформировалась (и продолжает развиваться) своя особенная модель местного самоуправления, которая, взяв те или иные черты зарубежных концепций, строит на "привозном" фундаменте собственное здание из "местного материала".

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабичев И.В. Муниципальное право: системно-структурный анализ юридических конструкций. М.: "Норма", "Инфра-М", 2010
2. "Свод законов РСФСР", т. 1, с. 763, 1988 г.
3. "Ведомости ВС РСФСР", 1971, № 31, ст. 654.
4. "Ведомости ВС РСФСР", 1980, № 48, ст. 1593.
5. Игнатюк Н.А., Павлушкин А.В. Муниципальное право: Учебное пособие. 2-е издание, переработанное и дополненное. М.: "Юстицинформ", 2009.
6. Пешин Н.Л. Государственная власть и местное самоуправление в России: проблемы развития конституционно-правовой модели. М.: Статут. 2007.
7. Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР. 1990. № 16. Ст. 267.
8. Мадьярова А.В. Государственная власть и местное самоуправление в городе Москве // Материал подготовлен для СПС "КонсультантПлюс", дата актуального обращения – 05.11.2016.
9. Комментарий к Конституции Российской Федерации (изд. 2-е) / под ред. В.Д. Зорькина. М.: "Норма", "Инфра-М", 2011.
10. "Российская газета", № 170, 01.09.1995.
11. "Российская газета", № 202, 08.10.2003.
12. Алисова Л.Н., Аносова В.В. Очередное реформирование системы местного самоуправления как фактор политического единства народа и власти // Современное право. 2014. № 12. С. 48–50.
13. "Российская газета", № 121, 30.05.2014.
14. Коньшева Е.Г. Двухуровневая модель местного самоуправления: проблемы и перспективы // Административное и муниципальное право. 2015. № 9. С. 946–951.
15. Андриченко Л.В., Постников А.Е. Правовые основы создания единой администрации поселения и муниципального района // Журнал российского права. 2013. № 7. С. 17–27/
16. Вежновец И.А. Организация местного самоуправления в административных центрах муниципальных районов // Административное и муниципальное право. 2011. № 1. С. 18–24.
17. Волкова Е.А. Образование единой местной администрации муниципального района и поселения, являющегося административным центром муниципального района: проблемы реализации // Конституционное и муниципальное право. 2011. № 8. С. 48–50.
18. Макаров И.И. Критика модели объединенной администрации муниципального района и поселения // Журнал российского права. 2015. № 11. С. 49–58.
19. Маркварт Э. "Два в одном", или Еще раз о единых администрациях // Практика муниципального управления. 2013. № 8. С. 9–13.
20. Мотякова О. К вопросу о возможности объединения районной и городской администраций // Муниципальная власть. 2010. Март – апрель. С. 13–15.
21. Праскова С. Единая администрация поселения и муниципального района: шаг вперед или два назад? // Муниципальное право. 2011. № 3. С. 6–19.

© Н.Н. Свиридов, (sviridov_na@list.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики».



ТЕПЕРЬ В АПРЕЛЕ!

РОССИЯ, МОСКВА, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



НЕФТЕГАЗ



UFI
Approved
Event



17-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

17–20 апреля 2017

ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

При поддержке Министерства энергетики
Российской Федерации



Организаторы:

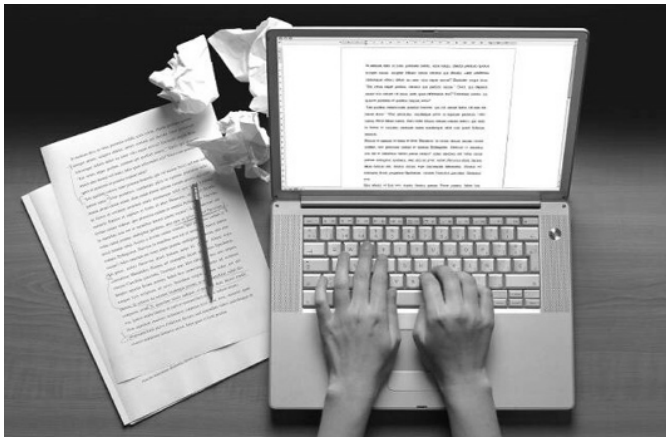
 **ЭКСПОЦЕНТР**
МОСКВА



Реклама

12+

www.neftegaz-expo.ru



НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Aksenova E.

Institute of Asian and African Studies, Lomonosov Moscow State University

e-mail : mementomori89@list.ru

Ataeva A.

Institute of Social and Economic Research Ufa Science Center RAS, Ufa

e-mail : ice_lu@mail.ru

Balashov E.

FGBU VO "Moscow Polytech University"

e-mail : dmired@mail.ru

Belyaev I.

Master Student, Volga State University of Technology

e-mail : shulepovi@volgatech.net

Biryukov Ph.

Post-graduate student, REA, Plekhanov Russian University of Economics

e-mail : philipp.biryukov@gmail.com

Chernyatin D.

Siberian State Aerospace University named after Academician MF Reshetnev, Zheleznogorsk

e-mail : dm.chernyatin@mail.ru

Dubrov D.

Candidate of technical sciences, Rector FGBU VO "State Norilsk Industrial Institute"

e-mail : d_dubrov@list.ru

Gaynanov D.

Institute of Social and Economic Research Ufa Science Center RAS, Ufa

e-mail : 2d2@inbox.ru

Glazkova N.

Ph.D., Associate Professor, Volgograd State University

e-mail : gng_07@inbox.ru

Guzenko V.

Volgograd State University

e-mail : valyavita@rambler.ru

Khoruzhaya E.

Graduate student, Volgograd State University

e-mail : elena.khoruzhaya@mail.ru

Kozhevnikova A.

Ural Branch of Russian State University of Justice

e-mail : 272ann@mail.ru

Malyh A.

National Research Nuclear University MEPhI, Moscow Engineering Physics Institute

e-mail : ANNorkina@mephi.ru

Maskaev S.

Graduate student, PMO VO "ATIS"

e-mail : maskaevsd@gmail.com

Melnik A.

Kazan (Volga Region) Federal University

e-mail : olgachitalina@gmail.com

Mikhailenko N.

Candidate of legal sciences, senior lecturer, North-Caucasian branch of VBGUVO "Russian State University of Justice"

e-mail : 5.2.2@rambler.ru

Mikhailova A.

Candidate of Law Sciences, Associate Professor of the North Caucasian branch of "Russian State University of Justice", Krasnodar

e-mail : Aleksam2007@mail.ru

Mustafina O.

Kazan (Volga Region) Federal University

e-mail : olgachitalina@gmail.com

Myseva E.

National Research Nuclear University MEPhI, Moscow Engineering Physics Institute

e-mail : ANNorkina@mephi.ru

Norkina A.

PhD in Economics, Associate Professor, National Research Nuclear University MEPhI, Moscow Engineering Physics Institute

e-mail : ANNorkina@mephi.ru

**Primenko J.**

"Nizhny Novgorod Academy of Law"

e-mail : jp.O4@mail.ru

Redin D.

Phd, FGOBU VO "Moscow Polytech University"

e-mail : dmired@mail.ru

Samokhina E.

St. Petersburg State University of Economics, UNECON

e-mail : evgeniyaO4@mail.ru

Sergeev A.

Saint Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

e-mail : mircsk@mail.ru

Shulepov V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Volga State University of Technology

e-mail : shulepovi@volgatech.net

Shulepova O.

Master Student, Volga State University of Technology

e-mail : shulepovi@volgatech.net

Sviridov N.

Graduate student, All-Russian State University of the Justice Ministry of Justice of Russia

e-mail : sviridov_na@list.ru

Ulyayeva A.

Institute of Social and Economic Research Ufa Science Center RAS, Ufa

e-mail : alsushnick@mail.ru

Usenkov I.

Volgograd state University

e-mail : usenivan@yandex.ru

Voronchikhina E.

Perm State National Research University

e-mail : Voronchikhina.katya@yandex.ru

Voronin S.

Post-graduate student, UGWU, RPA of the Ministry of justice of Russia

e-mail : info@kons.ru

Yastrebov A.

Saint Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

e-mail : mircsk@mail.ru

НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ 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).