



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 5 2017 (май)

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. Рыльская – 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

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 30.05.2017 г.
 Формат 84x108 1/16
 Печать цифровая

Заказ № 0000
 Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ
ХОЗЯЙСТВОМ

В.А. Балукова, И.А. Садчиков, В.И. Песля – Социально-экономическая значимость устойчивого развития НГК
V. Balukova, I. Sadchikov, V. Pesla – Socio-economic significance of sustainable development of oil and gas complex 4

В.А. Гневашева – Миграционные процессы рынка труда
V. Gnevasheva – Migration processes of labour market 10

М.А. Дротиков – Индикаторы оценки влияния диверсификации на развитие хлебобулочных предприятий
M. Drotikov – Indicators for assessing the impact of diversification on development bakery enterprises 15

Е.С. Колесов – Задачи стратегического контроля в системе стратегического управления эффективностью организации
E. Kolesov – Objectives of strategic control in the system of strategic management of the effectiveness of the organization 19

И.М. Муракаев, Р.Н. Зарипов – Внутренняя конкуренция как фактор развития ракетно-космической промышленности Российской Федерации
I. Murakayev, R. Zaripov – Internal competition as a factor of development of the space-rocket industry of the Russian Federation 25

Д.О. Сапралиева, М.М. Гатагажева, З.М. Гатагажева, Д.А. Гагиева – Медико-демографическая характеристика и состояние здоровья населения Республики Ингушетия
D. Sapralieva, M. Gatagazheva, Z. Gatagazheva, D. Gagieva – Demographic and health characteristics and health status of the population of the Republic of Ingushetia 30

М.В. Тиранова – Ошибки принципов формирования экологической политики Российской Федерации
M. Tiranova – Errors of principles of environmental policy of the Russian Federation 39

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Е.С. Вдовина, Гарбави Мохаммед Анвер Хиллави – Влияние состояния экономики Ирака на повышение капитализации компаний
E. Vdovina, Garbav Mohammed Anver Hillavi – Influence of state of the economy of Iraq on increase in capitalization of the companies 42

Н.И. Куликов, Гарбави Мохаммед Анвер Хиллави – Стабилизация показателей капитализации иракских компаний
N. Kulikov, Garbav Mohammed Anver Hillavi – Stabilization of indicators of capitalization of the Iraqi companies 54

Л.С. Чеченова – Функционирование современного фондового рынка: проблемы и перспективы развития
L. Chechenova – Functioning of the modern stock market: problems and development prospects 63

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Митрович С. – Бизнес-интеллект как современная информационная технология реализации экономического анализа хозяйственной деятельности организаций
Mitrovic S. – Business intelligence as a modern information technology for the implementation in economic analysis of organizations' activities 68

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Г.Н. Гафарлы – Экспортный потенциал Азербайджана и его стимулирование в современный период
G. Qafarli – Export potential of Azerbaijan and its promotion in the present period 76

Р.О. Тимченко – Внешняя торговля субъектов Южного федерального округа в 2013–2015 годах: особенности структуры и динамики, влияние на экономику региона
R. Timchenko – Foreign trade of the southern Federal district's subjects in the period of 2013–2015: structure and dynamics features, impact on the region's economy 81

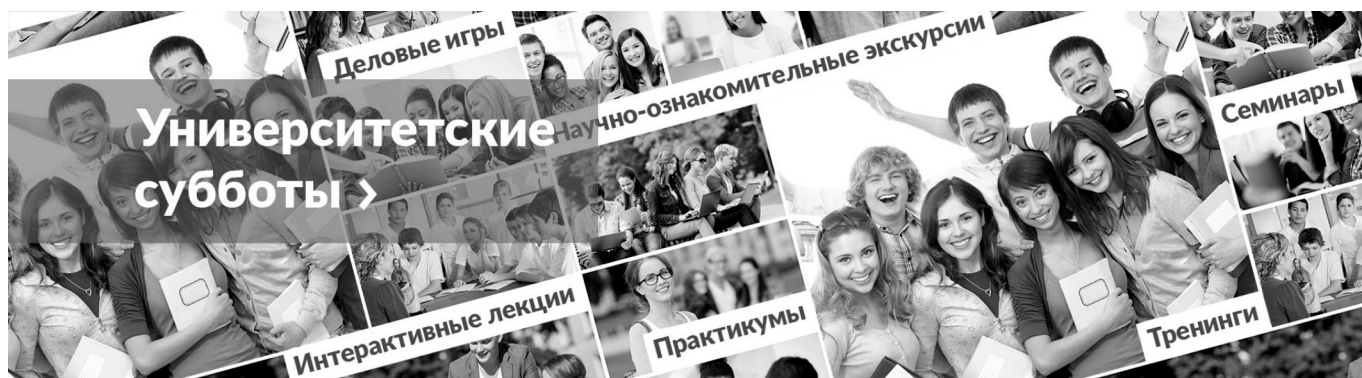
ПРАВО

М.С. Балаянц – Правовые ценности в контексте правовых культур
M. Balayants – Egal values in the system of action contemporary law 86

Ю.В. Кондакова – Пределы свободы совести: проблемы этики и права
Yu. Kondakova – The limits of freedom of conscience: the problems of ethics and law 89

Е.Ю. Матвеева – Государственный (муниципальный) энергосервисный контракт как комбинированная договорная конструкция
E. Matveeva – State (municipal) energy service contract as the composite contractual construction 93

Н.Д. Мершина, Ю.И. Клепалова – Недействительность трудового договора: проблемы правоприменения
N. Mershina, Yu. Klepalova – Invalidity of the labor contract: the problem of enforcement 96



О.Л.Серегина, Э.А. Ахвердиев – Проблемные аспекты обязательного досудебного порядка урегулирования споров по АПК РФ

O. Seregina, E. Akhverdiev – Problematic aspects of mandatory pre-trial settlement of disputes in APC Russian Federation ...99

Д.А. Смирных – Анализ законодательного определения понятия должностного лица в УК РФ

D. Smirnykh – The analysis of the legal definition of officials in the criminal code103

Н.С. Солопова, В.О. Пучков – Представительство в гражданском процессуальном праве России и иностранных государств: проблемы и перспективы

N. Solopova, V. Puchkov – Civil procedural representation approach to Russian and foreign law: problems and prospects 107

Ю.Я. Федорчукова – Юридическая ошибка в уголовном праве и общеправовой принцип презумпции знания закона

Yu. Fedorchukova – Juridical Mistake in the Criminal Law and Generally Lawful Principle of the Presumption of the Erudition of Law113

А.И. Фридман – Инвестиционные компании в праве США

A. Fridman – Investments companies according to USA law ..117

Е.А. Шлепкина – Обзор судебной практики по вопросу перепланировки и переустройства жилых помещений

E. Shlepkina – Review of judicial practice concerning re-planning and reorganization of living quarters122

Р.У. Янгазина – Либертарно-юридическая теория В.С. Нерсесянца и перспективы ее реализации

R. Yangazina – The libertarian-legal theory of V.S. Nersesyants and the prospects for its implementation125

ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors130

Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале132



СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НГК

SOCIO-ECONOMIC SIGNIFICANCE OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF OIL AND GAS COMPLEX

*V. Balukova
I. Sadchikov
V. Pesla*

Annotation

The article analyzes the problems and possibilities of development of the Russian oil and gas industry, identified the importance of sustainable development and social stability of oil and gas companies.

Keywords: oil and gas industry, sustainable development, economic and social significance.

Аннотация

В статье проанализированы проблемы и возможности развития российского нефтегазового комплекса, выявлена значимость устойчивого развития и социальной стабильности деятельности нефтегазовых компаний.

Ключевые слова:

Нефтегазовый комплекс, устойчивое развитие, экономическая и социальная значимость.

Балукова Валентина Александровна
Д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский
государственный экономический
университет

Садчиков Иван Александрович
Д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский
государственный экономический
университет

Песля Владимир Иванович
К.э.н., Санкт-Петербургский
государственный экономический
университет

На протяжении последнего столетия нефтегазовая отрасль была и остается ключевой в промышленном производстве, надежной гарантией экономической и энергетической безопасности российской экономики.

Современный нефтегазовый комплекс (НГК) включает многопрофильные предприятия и организации, в том числе, вертикально интегрированные нефтегазовые компании (ВИНК) по добыче нефти и газа, переработке углеводородов и сбыту продукции широкому спектру отраслей в стране и на мировых рынках.

НГК уже давно превратился из просто сырьевой сферы деятельности в сложную технико-экономическую и эколого-социальную систему, постоянно стремящуюся адаптироваться к новым ситуациям и проблемам.

В сложившейся ситуации усиления международной конкуренции, глобальных изменений мировой конъюнктуры, падения цен на углеводороды, российский НГК остается ключевым "игроком" на сырьевых рынках и важнейшим источником наполнения российского федерального и регионального бюджетов. Сохранение налоговой устойчивости в отрасли и реализация новой фискальной

модели обеспечат долгосрочное взаимовыгодное развитие всех заинтересованных сторон.

Предприятия НГК активно участвуют в диалоге с государственными структурами, решая задачи федеральных и региональных проектов устойчивого развития, а также отраслевых стратегий, генеральных схем и программ.

Устойчивое развитие НГК предполагает постоянные позитивные изменения в деятельности компаний на основе рационального природопользования и сохранения высокого уровня социальной ответственности перед обществом. Стабильность отрасли обеспечивается устойчивым развитием предприятий нефтегазового комплекса по следующим направлениям деятельности: производственной, экономической, экологической и социальной.

Рассмотрим социально-экономическая значимость устойчивого развития НГК с позиции баланса групповых интересов нефтегазовых компаний и гражданского общества, проявляющихся в уровне гармонизации, как процесса обеспечения согласованности внутренних корпоративных процессов и требований международного и национального законодательства, выполнения планов и

программ Правительства РФ, профильных министерств и ведомств, участия в деятельности других заинтересованных сторон.

Эти процессы отражены в гармонизации:

- ◆ деятельности нефтегазовых компаний с экономическими и политическими интересами и ожиданиями общества;
- ◆ структуры продуктового сектора НГК с потребностями национальной и региональной экономики;
- ◆ инновационного развития компаний с возможностями российского нефтегазохимического комплекса;
- ◆ социальной ответственности нефтегазовых компаний с современными требованиями общества.

Россия обладает крупнейшими в мире запасами нефти и природного газа. По состоянию на 1 января 2014 г. объем учтенных запасов ABC1 по нефти составлял 18,2 млрд т, а по газу – 49,5 трлн куб. м [1]. По данным Минэнерго РФ [2] за 2016 г. было добыто сырой нефти и газового конденсата рекордные 547,3 млн т (+2,73 % по сравнению с 2015 г.), экспорт составил 253,7 млн т (+1,39 %), добыча газа – 640 млрд куб. м.

По расчетам Минэкономразвития РФ в 2016 г. добыча полезных ископаемых внесла наиболее весомый вклад в минимальный рост индекса промышленного производства (+0,8 %) [3]. Кроме того, снижение ВВП замедлилось до 0,6 % именно благодаря ускорению роста производства в добывающем и перерабатывающем (до – 0,3 %) секторах экономики. Сохранение уровня текущих цен на нефть останется главным условием роста ВВП России на 2% в 2017 году [4<http://www.rosbalt.ru/russia/2017/01/20/1584791.html>].

Тем не менее, Правительство РФ предпринимает определенные действия, направленные на снижение зависимости экономики от нефтегазовых доходов. Если доля нефтегазовых доходов в бюджете страны за последние годы уже существенно снизилась (в 2014 году они составляли 9,6% ВВП, а в 2016 году – 5,8% ВВП), то в 2019 году [5], планируется сокращение этого показателя еще на 0,4% от ВВП.

Доходы от нефтегазового сектора ежегодно снижаются, хотя за счет именно этих поступлений продолжительное время строилась и содержалась инфраструктура, образование и здравоохранение. По мере уменьшения доли нефтегазового сектора в ВВП страны уменьшаются и доходы этого сектора в структуре ВВП.

Снижение добычи ресурсов, в частности нефти, также обусловлено международными отношениями, географическими, геостратегическими и социально-политическими факторами. С 2014 года на мировом рынке углеводородов произошли серьезные изменения в ресурсной

структуре, что привело к "разбалансировке" рынка и резкому падению цен. Аналитики называют разные причины такой дестабилизации: рост темпов добычи сланцевой нефти в США, замедление темпов развития мировых экономик, падение спроса на энергоресурсы и пр. Также усилилось влияние финансовых инструментов и финансовых игроков, преобразовавшие нефтяной рынок в разновидность финансового рынка и действий спекулятивного характера [6].

Одной из мер восстановления динамики роста цен на нефть стало совместное решение РФ со странами членами ОПЕК и государствами, не входящими в картель, о добровольном замедлении темпов добычи с января 2017 года. В рамках этого соглашения Россия, в первом полугодии 2017 г., должна сократить добычу нефти на 300 тыс. баррелей в сутки [2]. Уже по итогам января 2017 г. добыча нефти в России сократилась на 117 тыс. баррелей. Однако в этот же период американские производители нефти поставили на мировой рынок рекордные 1 млн баррелей в сутки нефти, что в очередной раз указывает на ужесточение международной конкуренции и то, что США с производством сланцевой нефти являются новым значимым игроком на мировом экспортном рынке [7].

Несомненно, нефть будет занимать еще долгое время важное место в мировом энергетическом балансе, хотя уже в ближайшей перспективе риски снижения цен на нефтяные ресурсы очень высоки.

НГК России занимает ведущие позиции на мировом рынке природного газа. За 2015 год добыча газа составила 635,5 млрд куб.м, экспорт газа – 192,4 млрд куб.м, полезное использование ПНГ – 88,2 %, производство СПГ – 10,2 млн т [2].

В ближайшие перспективы в мире природный газ будет самым востребованным ресурсом как самый чистый вид ископаемого топлива. Однако для эффективного развития газовой отрасли должна быть решена проблема создания в стране внутреннего рынка газа с разработкой концепции внутреннего рынка газа и его целевой модели. По мнению [8] "отталкиваться" надо не от добычи, возможность которой сегодня намного превышает потребность, а от текущего и перспективного потребления. Так, к 2035 г. добыча газа прогнозируется на уровне 885 млрд куб. м. В 2020 году добыча должна составить 723 млрд куб. м, т.е. еще плюс 88 миллиардов к уровню 2015 г. (примерно, 17,5 млрд куб. м ежегодно) которые должны быть обеспечены спросом не только экспортным. По состоянию на январь 2016 г. средний уровень газификации в РФ составил 76,6%, в том числе уровень газификации сетевым природным газом – 66,2% (уровень 2005 года – 53,3%), СУГ – 10,4%. По итогам 2016 года уровень газификации сетевым природным газом увеличился до 66,8% [9].

Однако в отрасли накопилось много нерешенных вопросов и первостепенной важности проблем. В первую очередь, это истощение экономических и рентабельных запасов в регионах добычи с развитой инфраструктурой. Доля традиционных месторождений в мире сокращается, тогда как доля глубоководных и шельфовых месторождений, а также других источников "высокотехнологичной" нефти постоянно растет [6].

Для поддержания компаниями НГК объемов добычи углеводородов (в т.ч., вовлечение в разработку нетрадиционных запасов нефти) потребуются изменения географии и характера работ в мало доступных регионах, проведения дорогостоящих геологоразведочных работ, длительных циклов разработки и освоения новых месторождений, новых компетенций в реализации сложных проектов.

Рассмотрим социально-экономическую значимость устойчивого развития по ключевым направлениям деятельности компаний НГК более подробно. В табл. 1 представлены результаты деятельности ведущих российских нефтегазовых компаний за 2016 год.

Как свидетельствуют данные табл.1, несмотря на изменения внешней среды, позиции нефтегазовых компаний остаются устойчивыми, прежде всего, в секторе добычи ресурсов.

Сложнее обстоят дела в секторе их переработки. Если объем добычи нефти в России в отчетном периоде увеличился на 2,5 % по сравнению с 2015 годом, то на переработку было направлено 52 % добытой нефти, что, с одной стороны, на 2 % меньше, чем в предыдущем году. С другой стороны, уменьшение поставок нефти на пе-

Таблица 1.

Результаты деятельности нефтегазовых компаний за 2016 год
(составлено по данным [6, 10, 11, 12, 13]).

Результаты деятельности и компаний	ПАО Роснефть	ПАО Лукойл	ПАО Сургутнефтегаз	ПАО Газпром нефть	ПАО Новатэк
Разработка и ввод новых месторождений	Запуск Сузунского и Восточно-Мессояхского месторождения (совместный проект с ПАО "Газпромнефть"); увеличение производства на объектах ООО "РН-Юганскнефтегаз"	Началась промышленная эксплуатация Пякяхинского месторождения в ЯНАО и промышленная эксплуатация месторождения им. В. Филановского	Введено в эксплуатацию Южно-Нюрымское месторождение в Уватском районе Тюменской области	Рост добычи на Новопортовском и Приразломном месторождениях, на месторождениях СеверЭнергии (Арктикгаз), ввод в промышленную разработку Восточно-Мессояхского месторождения	Вывод на проектный уровень добычи Ярудейское нефтяное месторождение
Добыча нефти и газа	210 млн т нефти (+3,6% к 2015 г.), 67 млрд куб м газа (+7,2% к 2015 г.)	91,992 млн т нефти (-8,6% к 2015 г.), 20,3 млрд куб.м газа (+0,3% к 2015 г.)	61,848 млн т нефти (+0,3% к 2015 г), 9,663 млрд куб.м газа (+0,4% к 2015 г)	объем добычи углеводородов 86,20 млн тонн н.э. (+8,2% к 2015 г.)	66,1 млрд куб. м газа (-2,6% к 2015 г.), 12,4 млн т газового конденсата и нефти (+3,6% к 2015 г.)
Объемы переработки	Общий объем переработки на российских НПЗ, составил 87,5 млн т, (+2,8 млн т к 2015 г.), более 12 млн т было переработано на зарубежных НПЗ. Общий объем переработки - около 100 млн т.	Переработка нефтяного сырья на НПЗ составила 66,1 млн т. На российских НПЗ 41,8 (без изменений к 2015 г.). Динамика переработки сырья связана с увеличением загрузки НПЗ в Италии и Румынии.	Объем переработки нефти на российских НПЗ несколько снизился и составил 18,5 млн т (-1,6% к 2015 г.), производство основных нефтепродуктов уменьшилось на 7,3 %.	Общий объем переработки на НПЗ и перерабатывающих активах совместных предприятий составил 41,89 млн т сырья.	Объем переработки деэтанализованного газового конденсата на Пуровском ЗПК составил 12,4 млн т, увеличившись (+ 3,1% к 2015 г.) На комплексе в Усть-Луге переработано 6,9 млн т стабильного газового конденсата, (+2,8% к 2015г.).
Качество продукции	Выход светлых нефтепродуктов увеличился до 56%, глубина переработки до 71,2%. Объем производства мазута на российских НПЗ снизился на 10%. Выпуск дизельного топлива и бензина "Евро-5" увеличился до 28,4 млн т (+42% к 2015 г.).	Компания несколько лет подряд производит полностью высокооктановые бензины. Глубина переработки достигла 79,6% (по данным за 2015 г.). Глубина переработки. - 79,6%.	Улучшилась структура выработки основных нефтепродуктов: Снизились производство мазута топочного - на 21,1 %, увеличились объемы выпуска автомобильного бензина и дизельного топлива.	Увеличены объемы светлых нефтепродуктов до 25,8 млн т, (+1,5% к 2015 г.), доля выхода светлых нефтепродуктов увеличилась до 64,4%.	Реализовано 6,6 млн т высококачественной готовой продукции, в т.ч. 4,1 млн т нефти, 0,985 млн т керосина, 1,563 млн т мазута и дизельной фракции (газойля).

переработку на фоне продолжающегося роста добычи позволило обеспечить стране рост сырьевого экспорта.

Первичная переработка нефти за 2016 г. сократилась на 1,2%, до 279,4 млн т, производство основных нефтепродуктов уменьшилось на 7,3 %, но производство бензина выросло до 40 млн тонн, при этом доминировал выпуск бензина пятого экологического класса – 37,2 млн тонн. Необходимо отметить и рост глубины переработки нефти, темпами, даже более высокими, чем планировалось [2, 14]. Так, за 2015 г. этот показатель составил –74,2%, на 2016 год уровень глубины переработки нефти планировалась в 75%, а по факту получен результат в 79% (по данным ФГБУ ЦДУ ТЭК) за счет модернизации действующих и пуска новых производств.

В целом по отрасли просматривается явная тенденция уменьшения количества с увеличением качества производимых продуктов нефтепереработки.

Нефтеперерабатывающие заводы ключевых компаний, например, таких как Роснефть, Лукойл, Сургутнефтегаз, Газпром нефть, Татнефть и др. входят в системообразующие списки предприятий России и оказывают существенное влияние на формирование валового регионального продукта, занятость населения и социальную стабильность в регионах.

Компания "Роснефть" владеет 9 крупнейшими российскими НПЗ (Ангарская НХК, Рязанская НПК, Самарской группой заводов и др.), мини-НПЗ, участвует в доле других компаний. Выход светлых нефтепродуктов в 2016 году достиг 56%, глубина переработки – 71,2%.

Например, инвестиции компании "Роснефть" в модернизацию нефтепереработки позволяли осуществлять меры по увеличению поступлений налоговых и неналоговых доходов в областной бюджет Самарской области (на территории области расположены Сызранский, Куйбышевский, Новокуйбышевский НПЗ). В 2015–2016 годы промышленными предприятиями этого региона было привлечено 1,9 млрд руб. в рамках мер государственной поддержки Самарской обл. [15]. Приоритетным проектом в глобальной химической стратегии компании "Роснефть" является создание в Самарской области (Новокуйбышевск) нового нефтехимического комплекса мирового класса с производством моторных топлив и высокотехнологичных полимеров. Проект полностью ориентирован на импортозамещение и снабжение потребителей пластмасс и полимеров в автомобильной, авиакосмической промышленности, крупнейших производителей кабельной продукции, напольных покрытий, строительных материалов и упаковки, расположенных в Самарской области и европейской части страны. Таким образом, Самарская область при поддержке "Роснефть" сможет в полной мере реализовывать свой

экономический потенциал и обеспечивать выполнение социальных обязательств.

Компании "Лукойл" принадлежат четыре крупных НПЗ и два мини-НПЗ в России, заводы за рубежом – в Болгарии и Румынии, нефтеперерабатывающий комплекс ISAB, а также доля в НПЗ в Нидерландах. Совокупная мощность НПЗ Компании на конец 2015 года составила 82,1 млн т нефти в год. Глубина переработки достигла 79,6% за счет снижению выпуска мазута российскими НПЗ.

Например, ООО "Лукойл–Нижегороднефтеоргсинтез" в 2015 г. инвестировал в проект строительства комплекса каталитического крекинга вакуумного газойля – 231,95 млрд руб. с бюджетным эффектом для Нижегородской области в 4,0 млрд руб. и 176 новыми рабочими местами [16]. А строительство комплекса переработки нефтяных остатков НК "Лукойл" в Нижегородской области обеспечит создание 250 новых рабочих мест.

Объем переработки нефти на нефтеперерабатывающем заводе компании "Сургутнефтегаз" ООО "КИНЕФ" в 2016 году составил 18,5 млн т (при проектной мощности завода 20,1 млн т), что составляет около 30 % от объема добытой нефти. ООО "КИНЕФ" является основным поставщиком нефтепродуктов для Санкт-Петербурга, Ленинградской, Новгородской и Псковской областей. Приоритетными задачами "Сургутнефтегаз" в секторе нефтепереработки и сбыта нефтепродуктов являются: создание высокотехнологичного производства продукции, сохранение устойчивых позиций на региональных рынках, расширения сферы услуг, повышение эффективности розничных продаж. Однако, начиная с 2011 г. по 2016 г. (2011 г. объем переработки – 21,1 млн т, в 2012 г. – 20,5 млн т, в 2013 г. – 19,8 млн т, в 2014 г. – 19,3 млн т, в 2015 г. – 18,8 млн т, в 2016 г. – 18,5 млн т) происходит ежегодное сокращение объемов переработки [10]. Глубина переработки в 2015 г. – 54,8%.

Как видно из представленных данных, глубина переработки на российских НПЗ в среднем остается низкой. Факт низкого уровня переработки нефтепродуктов в России связан с малым поступлением сырья на вторичную переработку, всего 57%; в Европе – 100%; в США – 165% [17] и недостаточно активной модернизацией предприятий. Еще в 2015 г. Д.А. Медведев сообщил об инвестировании в нефтепереработку в размере 214 млрд руб., однако далеко не все нефтегазовые компании смогли справиться с поставленными задачами и попросили отсрочки и переноса модернизации установок с 2015 г. на период до 2020 г.. Несмотря на ожидания в 2017 г. строительства и реконструкции 14 технологических установок на НПЗ России, и увеличения глубины

переработки нефти до 80,9% задачи по преодолению технологического отставания продолжают оставаться крайне важными.

Практически все крупные компании имеют большой научно-технический задел и разветвленную сеть инновационной инфраструктуры для последовательного и целенаправленного перехода на интенсивное развитие. При этом крайне важно развивать фундаментальные знания, совершенствовать поисковые и отраслевые прикладные исследования.

В 2015 г. были разработаны и включены в долгосрочные программы развития всех госкомпаний ТЭК корпоративные планы импортозамещения. К числу наиболее перспективных направлений развития нефтегазового сектора в [1] определены технологии увеличения нефтеотдачи и коэффициента извлечения нефти, освоения трудноизвлекаемых запасов нефти и шельфовых месторождений, а также производство сжиженного природного газа и его транспортировки, реализация концепций "Интеллектуальная скважина" и "Интеллектуальное месторождение". Применение природного газа в качестве моторного топлива также, безусловно, остается одним из приоритетных направлений развития. Фактические темпы роста рынка газомоторного топлива в РФ почти в два раза превышают общемировые показатели.

Наиболее "чувствительной" отраслью в нефтегазо-химическом комплексе оказалось производство катализаторов. В рамках мероприятий по снижению зависимости нефтяной отрасли от импорта планируется снизить долю зарубежных катализаторов, используемых на НПЗ, с 39% в 2016 году до 37% в 2017 году и катализаторов для нефтехимии – с 27,5 до 26,5% за счет развития отечественных катализаторных производств.

На современном этапе отрасль нуждается не только в повышении объемов финансирования научно-инновационной сферы деятельности и повышении ее результативности, но и в соответствующих кадрах, способных реализовать поставленные задачи. Высокая технологичность производства, повышенная сложность процессов, высокая автоматизация и информатизация производства, зачастую сложные природные условия работы предъявляют особые требования к набору профессиональных специализированных компетенций сотрудников и их здоровью. Несмотря на большой процент занятых в НГК (сегодня в ней трудятся 938 тыс. чел. в крупнотоннажной нефтехимии – около 50 тыс. чел.), отрасль нуждается в высококвалифицированных инженерах-проектировщиках, инженерах по автоматизации, геологоразведки, шельфовых инженерах, буровиках, инженерах по резервуарам, строителях, судоводителях, экологах, специалистах по устойчивому развитию и пр.

Российские компании нефтегазовой отрасли с каждым годом все более ответственно подходят к вопросам устойчивого развития и направляют значительные ресурсы в совершенствование системы корпоративного управления в области охраны окружающей среды, экологической безопасности в решении социальных проблем.

Устойчивое развитие НГК предполагает рост или сохранение высокого уровня социальной ответственности перед обществом. Договоры и соглашения между компаниями и регионами о сотрудничестве действуют практически на всех территориях нахождения промышленно-производственных объектов. Например, НК "Газпром нефть" своей деятельностью охватывает ЯНАО, ХМАО, Омскую, Новосибирскую, Оренбургскую, Ивановскую области и др.. НК "Роснефть" присутствует в 16 регионах страны (в Ингушетии, Карелии, Якутии, в Мурманской, Самарской, Магаданской областях, Красноярском, Ставропольском, Приморском краях и др.), НК "Лукойл" – в 6-ти федеральных округах (Северо-Западный, Приволжский, Уральский, Южный, Северо-Кавказский, Центральный). В этих регионах деятельность компаний преимущественно направлена на освоение недр, восполнение минерально-сырьевой базы, строительство на территории новых и модернизацию действующих объектов транспортировки и хранения нефти и нефтепродуктов, терминалов, портов, расширение сети автозаправочных комплексов, дорожное строительство. Учитывая специфику отрасли, инвестиции направляются в развитие геологоразведки, утилизацию попутного нефтяного газа и повышение экологической и промышленной безопасности. При этом компании стремятся улучшить условия жизни своих сотрудников, членов их семей, оказывают самую разнообразную поддержку разным группам населения, в т.ч. самым "уязвимым" [18].

Такая политика выгодна как компаниям, так и региональным властям, которые получают в лице бизнеса важного инвестора в социальное развитие местных сообществ. Компании отрасли тратят от 1 до 4% годовой чистой прибыли на социальные инвестиции, что примерно соответствует уровню крупнейших зарубежных нефтегазовых ТНК [18].

Таким образом, устойчивое развитие, по мнению авторов, представляет неизменное наращивание положительных характеристик деятельности предприятий и организаций нефтегазового комплекса, обеспечивающее темпы прироста результирующих показателей развития различных видов деятельности, а также эффективности поддержания непрерывности улучшения и согласованности отношений с представителями гражданского общества, ключевыми партнерами и заинтересованными сторонами.

Традиционные ресурсы нефти и газа еще на десятки лет останутся основой мирового энергопотребления. Российский НГК, располагая огромным ресурсным потенциалом, в ближайшей перспективе должен трансформироваться в высокотехнологичную, экологически чистую, энергоэффективную и безопасную мега отрасль страны.

Это позволит обеспечивать не только стабильность

всей экономики России, но и прогресс в смежных отраслях и комплексах, прежде всего, в нефтегазовом, тяжелом и энергетическом машиностроении, в судостроении в части строительства судов и морской техники для освоения шельфовых месторождений, а био-, нано-, информационно-коммуникационные и когнитивные технологии в нефтегазовом комплексе создадут условия эволюции фармацевтики, электроники, самолетостроения, космической и других важнейших секторов промышленности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Прогноз научно-технологического развития отраслей ТЭК России на период до 2035 г. от 01.11.2016 г. [Электронный ресурс] URL: <http://minenergo.gov.ru/node/6365> (дата обращения 20.01.2017).
2. Официальный сайт Минэнерго РФ. Статистика за 2016 год. [Электронный ресурс] URL: <http://minenergo.gov.ru/activity/statistic> (дата обращения 20.01.2017).
3. О текущей ситуации в экономике РФ в январе–ноябре 2016 года, М.: Минэкономразвития РФ, декабрь, 2016 [Электронный ресурс] URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/e9f552ee-c11b-4faa-8be3-eb0ff751ab90/monitor_1-11.pdf?MOD=AJPERES(дата обращения 27.01.2017).
4. Выступление Министра Минэкономразвития РФ М.Орешкина на Всемирном экономическом форуме в Давосе. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rosbalt.ru/russia/2017/01/20/1584791.html> (дата обращения 01.03.2017).
5. Выступление Министра финансов РФ А.Силуанова на Гайдаровском форуме 12–14 января 2017 [Электронный ресурс] URL: http://www.gaidarforum.ru/news/aleksey-kudrin-rasskazal-o-glavnykh-ekonomicheskikh-vyzovakh-dlya-rossii/?sphrase_id=5324 (дата обращения 25.02.2017).
6. Газета акционеров Роснефти, №10, июнь 2016 г. с. 2 [Электронный ресурс] URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_publication/RN_Akcioner_2016.pdf (дата обращения 20.11.2016).
7. Информационно-аналитический портал Нефть России" 16.02.2017 [Электронный ресурс] URL: <http://www.oilru.com/news/549067/> (дата обращения 01.03.2017).
8. Выступление председателя комитета по энергетике государственной думы федерального собрания РФ П. Завального на Коллегии Минэнерго РФ 2016 г. [Электронный ресурс] URL: <http://minenergo.gov.ru/node/5053> (дата обращения 14.02.2017).
9. Интервью заместителя Министра энергетики РФ К. Молодцова журналу "Нефтегазовая вертикаль" Москва, 9 февраля 2017 г. [Электронный ресурс] URL: <http://minenergo.gov.ru/node/7155> (дата обращения 18.02.2017).
10. Ежеквартальные отчеты за 2016 г. НК "Сургутнефтегаз" [Электронный ресурс] URL: <http://www.surgutneftegas.ru/ru/investors/reports/quarterly/> (дата обращения 05.03.2017).
11. Официальный сайт НК "Новатэк". Предварительные производственные показатели за 2016 год [Электронный ресурс] URL: <http://www.novatek.ru/ru/business/production/> (дата обращения 05.03.2017).
12. Официальный сайт НК "Газпром нефть" [Электронный ресурс] URL: <http://www.gazprom-neft.ru/press-center/news/1117245/> Консолидированные данные финансовой отчетности за 2016год. (дата обращения 05.03.2017).
13. Официальный сайт НК "Лукойл". Результаты деятельности за 2016 г. [Электронный ресурс] URL: <http://www.lukoil.ru/PressCenter/Pressreleases/Pressrelease?rid=91910> (дата обращения 05.03.2017).
14. ТЭК России. Итоги 2015 г. А. Новак. Бурение и Нефть. М.:ООО Бурнефть, №5. 2016 [Электронный ресурс] URL: <http://burneft.ru/archive/issues/2016-05/3> (дата обращения 20.02.2017).
15. Итоги заседания Общественного совета при министерстве промышленности и технологий Самарской области. [Электронный ресурс] URL: http://www.minprom.samregion.ru/main_news/09.12.2016/15904/ (дата обращения 10.12.2016)
16. НК "Лукойл" в Нижегородской области получит льготы на 1 млрд рублей. [Электронный ресурс] URL: <http://pravdapfo.ru/news/lukoil-v-nizhegorodskoy-oblasti-poluchit> (дата обращения 15.12.2016)
17. Горная энциклопедия. Перспективы развития российской нефтяной отрасли в условиях турбулентности на мировом нефтяном рынке [Электронный ресурс] URL: http://news-mining.ru/analitika/20946_perspektivy-razvitiya-rossiyskoj-neftyanoj-otrasli/(дата обращения 20.02.2017).
18. Социальная ответственность нефтегазовых компаний. Энергетический бюллетень 30, ноябрь 2015 г. Аналитический центр при Правительстве РФ [Электронный ресурс] URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/7047.pdf> (дата обращения 27.02.2017).

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ РЫНКА ТРУДА

Статья подготовлена по гранту РФФИ №16-36-60002.а.

MIGRATION PROCESSES OF LABOUR MARKET

V. Gnevasheva

Annotation

In this paper, we consider the possibility of studying labor migration in the framework of an interdisciplinary approach. Modern concepts of investigating the processes of labor migration are singled out, basic economic and sociological approaches to the analysis of labor resources and labor migration are characterized.

Keywords: labor migration, labor resources, migration, labor migrant, adaptation.

Гневашева Вера Анатольевна

Д.э.н., профессор, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД РФ (МГИМО), научный сотрудник, Институт фундаментальных и прикладных исследований Московского гуманитарного университета, ИФПИ МосГУ

Аннотация

В настоящей работе рассматривается возможность изучения трудовой миграции в рамках междисциплинарного подхода. Выделяются современные концепции исследования процессов трудовой миграции, характеризуются основные экономические и социологические подходы к анализу трудовых ресурсов и трудовой миграции.

Ключевые слова:

Трудовая миграция, трудовые ресурсы, миграция, трудовой мигрант, адаптация.

В российской литературе понятие "трудовые ресурсы" (а также в литературе советского периода) преимущественно проходило по отделу "политическая экономия" [8]. В конце 70-х – начале восьмидесятых годов прошлого столетия понятие начали активно использовать в прочих социальных и гуманитарных науках [3]. На сегодняшний день понятие "трудовые ресурсы" прочно входит в номенклатуру политологии, антропологии, психологии, социологии и других наук.

Ясно, что определение данного термина, а также его теоретическое наполнение при переходе в новую систему исследований серьезно изменяется. В экономической традиции понятие "трудовые ресурсы" трактуется как "экономически трудоспособное, активное население, которое обладает духовными и физическими способностями для участия в трудовой деятельности" [12, с. 495]. "Трудовые ресурсы" с точки зрения экономики выражают связь к формированию, использованию, распределению население, которое является трудоспособным в различных сферах деятельности человека.

Трудовая миграция как междисциплинарные объект изучения предполагает разные ракурсы, техники и приемы исследования, а также разнообразную методологию. Демографы рассматривают воздействие миграции на численность в определенном населенном пункте или

стране в целом [7, с. 12]. Политологи рассматривают роль государства в проведении контроля над миграционными изменениями, а также ход становления политики страны, а также национальной безопасности [16]. Научные сотрудники в области истории рассматривают, изучают миграционный опыт соответствующих субъектов, устанавливают регионы, из которых исходит население, определяют роль миграции в развитии общества с позиции исторической ретроспективы.

Социологи отмечают поводы и причины, по которым люди вынуждены мигрировать, изучают адаптацию мигрантов на принимающей стороне, анализируют социальную мобильность, прогнозируют миграционные процессы [11].

Психологи анализируют миграцию с позиции "культурного стресса", адаптации мигрантов, специфических стратегий миграции, психологических факторов взаимоотношения разных этнических объединений [10]. В экономике миграция рассматривается посредством таких понятий, как безработица, рынок труда, качество и себестоимость продукции. Тем не менее, какой бы не была специфика, какими бы не были теории и подходы к миграционными процессам, в научной среде закрепилось мнение о том, что нужна единая специфическая сфера знаний, которая направлена на изучение миграционных процессов.

Исследование проблем миграции сегодня нуждается в выработке междисциплинарных методологических и теоретических параметров. Мы считаем, что пять теоретических концепций – основополагающие для изучения процессов миграции в рамках междисциплинарного подхода:

- ◆ сетевой подход [16],
- ◆ новый институциональный подход [18],
- ◆ теория рисков [13],
- ◆ концепция "человеческого капитала" [4]
- ◆ теоретико-методологические основы, разрабатываемые в формирующейся сегодня отечественной социологии транснациональной миграции [14].

В 1985 году М. Грановеттер пишет статью "Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности" [18]. В ней автор пытается рассмотреть нечто среднее между двумя моделями: пересоциализированного и недосоциализированного человека в рамках вероятности экономического действия [6]. М. Грановеттер, анализируя структурную укорененность экономического процесса, определяет институты как социально конструируемую реальность.

В 1985 году М. Грановеттер пишет статью "Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности" [18]. В ней автор пытается рассмотреть нечто среднее между двумя моделями: пересоциализированного и недосоциализированного человека в рамках вероятности экономического действия [6]. М. Грановеттер, анализируя структурную укорененность экономического процесса, определяет институты как социально конструируемую реальность.

Новый институциональный подход начинает приобретать сторонников в социологии в конце 80– начале 90 годов XX века. Его представители анализируют сети как институциональные образования.

Например, в рамках данного подхода, а также экономики исследуется человек экономический, рациональный, но для междисциплинарного подхода важен социальный человек, который подвержен не только рациональному знанию, но и трактовке такой реальности, на основании которой он вершит действия. Получается, что не все действия человека социального рациональны, реальны, в то время как действия человека экономического – действительно рациональны. Д.Норт, описывая новый институциональный подход, выходит за рамки его экономического знания, и подводит его к социальным парадигмам. Таким образом, делая "ставку" не на экономического, а на социального человека, который не до конца определен, который еще формирующий собственное поведение не только на основании чистой реальности, экономической выгоды, а в том числе на основании иных факторов.

Социальные экономисты пользовались наработками экономистов современного институционального направления [11]. В отечественной традиции новый институциональный подход представляется в исследованиях В.В. Радаева, его коллег по Высшей Школе Экономики. С Кирдина относит данные исследования к "московскому крылу" институционального направления в отечествен-

ной социологии. Здесь же институциональное направление является основным для изучения данного феномена в Новосибирске [7]. Например, в исследованиях В.В. Радаева отмечается экономическая основа объектов и предметов его исследований. Однако в Новосибирской научной школе анализ проводится не только с точки зрения экономических наук [7].

На самом деле, в традиции российской науки, новый институциональный подход к изучению неэкономических объектов ограничен, т.к. после принятия трактовки институтов, анализирует их воздействие или же изменение в рамках российской действительности. При этом из виду упускается такое явление для современного институционального подхода, как трансакционные издержки. По большому счету, это задача, которую решают институты – минимизация трансакционных издержек. Норт Д. понимает трансакционные издержки так: "Они состоят из издержек оценки полезных качеств объекта обмена и издержек обеспечения прав, принуждения их к соблюдению" [9]. Можно рассматривать трансакционные издержки как таковые, которые происходят вследствие дисбаланса информации.

Итак, трансакционные издержки есть в отношениях, связанных с получением какой-либо выгоды. Получение экономической выгоды есть основная и главная задача трудового мигранта. Процесс взаимодействия между мигрантом и средой протекает для достижения цели, поставленной им. В результате этого, участие в процессе адаптации – это приспособление к различным институтам социума принимающей стороны, которая должна свести до минимума трансакционные издержки.

Новый институциональный подход применяется для трактовки моделей взаимоотношений мигрантов с принимающей средой. Мы считаем институты социума не организациями и контролирующими, формирующими правила коммуникации. Разница институтов и организаций в том, что институты – это собственно правила, а организации – субъекты тех правил.

Использование данного подхода структурирует контекст, в рамках которого осуществляется коммуникация между принимающим обществом и трудовыми мигрантами. Получается, что мы не рассматриваем по отдельности традиции, законы, ценности, контролирующие факторы и прочее, а объединяем их двумя формами кодификации: неформальными и формальными институтами.

Разные социальные институты, которые устанавливаются рамки взаимодействий среды и субъекта, анализируются в подходе Д. Норта как "игровые правила", существующие в определенном обществе. Данные правила создаются человеком [9].

В работе "Этнические мигранты в принимающем обществе" утверждается, что роль институтов состоит в следующих функциях:

- ◆ снижают уровень неопределенности посредством установления устойчивой структуры взаимоотношений между людьми;
- ◆ они создают возможности, для членов общества, задают рамки и пределы их взаимодействия;
- ◆ определяют структуру побудительных мотивов взаимодействия, организуют взаимоотношения;
- ◆ ограничивают возможность выбора;
- ◆ оказывают сильное влияние на то, как именно возникают организации, как они развиваются [11, с. 28].

Мы основываемся на понимании того, что социальные институты имеют не однородную структуру, а делятся на два вида – формальные и неформальные. Формальные институты включают политические и экономические договоры, юридически оформленные "правила игры". Такие правила, начиная с "конституции, статусов, законодательных распоряжений и постановлений, до индивидуальных контрактов – формируют конкретные и общие ограничения" [11, с. 28]. Неформальные институты – это "неписанные правила", обычаи и традиции.

"Образуюсь как средство координации устойчиво повторяющихся форм человеческого взаимодействия, неформальные ограничения выступают:

- ◆ продолжением, модификацией и развитием формальных правил;
- ◆ социально санкционированными нормами поведения;
- ◆ внутренне обязательными стандартами поведения для человека" [9, с. 60].

Нами полностью разделяется мнение о том, что социальные институты закреплены организациями, которые транслируют посредством Конституции и других законов правила и нормы отношения между принимающей стороной и мигрантом. Но нормы и правила подчиняются принимающему обществу, которое находится в поле политических, экономических, государственных институтов, а с другой стороны, подчиняются воздействию негосударственных общественных объединений. Посредством прикладного характера таких организацией субъектам адаптации можно повышать степень информированности, контролировать соблюдение собственных прав.

Легитимация, выработка формальных норм – это только одна сторона процессов миграции, в рамках которых согласовываются потребности, мотивации, а также ожидания мигрантов с формальными требованиями к ним, обязанностями и правилами, которые сформулированы в Законах, осуществляемыми правоприменительной, административно-исполнительной практикой в странах выезда, особенно, в странах, которые принимают

мигрантов [11, с. 33]. Но также есть и другая сторона процессов миграции – неформальные правила. В рамках данного подхода трудовая миграция анализируется как институциональное явление. Неформальные правила – это культура и традиции, а ретрансляторами таких неформальных правил выступают их носители. При переезде на новое место трудовой мигрант привносит в общество культуру, которая отличается от культуры местного населения. В данной ситуации контакт между принимающим обществом и адаптантами – это столкновение неформальных институтов, которые оказывают воздействие на поведение обоих участников.

Главные институциональные основы данной коммуникации состоят из:

- ◆ общих формальных правил принимающей стороны, которые создают возможности и ограничения взаимоотношений для всех членов общества;
- ◆ правил принимающего общества, сформированных для мигрантов, а также для их отдельных категорий;
- ◆ неформальных правил относительно мигрантов, которые есть в принимающем обществе;
- ◆ неформальных правил, которые являются культурной основой мигрантов [11, с. 33].

Норт Д, подчеркивает, что формальные правила могут быстро меняться с помощью юридических и политических решений, тогда как неформальные представлены в обычаях, традициях, часто они не осознаются человеком, а значит и изменить их чрезвычайно проблематично [9, с. 21].

Теорию рисков можно рассматривать в двух направлениях в рамках междисциплинарного исследования процессов миграции. Первое направление – анализ формирования социальной адаптации групп рабочих мигрантов. При адаптации в новых условиях возникает возможность выбора – успешность внедрения или сохранение своей национальной и культурной идентичности. Чем выше уровень социальных рисков для этических мигрантов, тем больше вероятность того, что будет развиваться процесс их трудовой адаптации по компенсационному сценарию – этнической ограниченности или сегрегации; напротив – чем меньше уровень социальных рисков, тем больше вероятность ассимиляции мигрантов, их этнической аккомодации. Отметим, что риски увеличивают уровень интеграции и адаптации мигрантов посредством возрастания их активности как предпринимателей. Следующее направление дает возможность сослаться на мотивации трудовых мигрантов в смене места работы. Теория риска дает нам возможность анализировать причины миграции, опираясь не только на экономические, но и на социальные факторы. Миграция может рассматриваться не просто как ответ на экономический или политический кризис, который

существует на конкретной территории, а как социальный проект, в который включены не только участники миграционного процесса, но и все региональное население, так как трудовые мигранты наделяются социальным статусом в регионе, откуда они выезжают. Теория рисков позволяет проследивать причины, факторы формирования такого социального статуса. Чем больше будут миграционные риски, тем большим жертвует человека, тем больший статус он обретает, вне зависимости от того, получил он пользу или проиграет от совершенного действия.

Рассуждения о "человеческом капитале" преимущественно основываются на экстраполяции фундаментального принципа для неоклассической экономики, который оптимизирует поведение индивидуумов на разные сферы, структуры, институты вне рыночной деятельности человека, такие как образование, семья, здравоохранение, преступность, национальная и расовая дискриминация и пр. Теория человеческого капитала, которая предложена Т. Шульцем и Г. Беккером, основывает единую методологическую и теоретическую модель для трактовки таких явлений, как вклад образования в экономический рост, спрос на медицинские и образовательные услуги, половозрастные характеристики заработной платы, различия в оплате женского и мужского труда, передача экономического неравенства из поколения в поколение. Иными словами, теория человеческого капитала дает возможность предметно подходить к анализу качества жизни. Понятия "качества жизни" и "производительный труд" сегодня – это самые актуальные и значимые для исследования термины в изучении миграционных процессов.

Основываясь на общем методологическом и теоретическом подходе, который предложен Т. Юдиной в рамках новой отрасли социологического знания "социология миграции", нужно подчеркнуть, что "не только миграционный процесс может влиять на социальную ситуацию во всех общественных сферах и принимающем/отдающем населении, но и ситуация влияет на него ("миграционная функция") [7].

Т.Н. Юдина при обосновании междисциплинарного статуса социологии миграции выделяет некоторые компоненты миграционного процесса: формирование факторов мобильности, процесс миграционного перемещения и адаптацию человека на новом месте. Как мы пред-

ставляем, в целом изучение социальной адаптации мигрантов входит в структуру социологии миграции как отдельного социологического знания. Методология сетевого подхода, современного институционального подхода в социологии, теории рисков, человеческого капитала не выходит за рамки современной социологии миграции (на основании теоретико-методологического поля).

Если говорить о методе сбора информации, то тут избранные нами методологические основы также не расходятся с рекомендованными методами анализа миграционного процесса в рамках социологии миграции. Говоря об интерпретативной парадигме в изучении социальной адаптации, мы приближаемся к микроуровню изучения данного процесса. Т. Юдина в собственной трактовке "социологии миграции" тоже предлагает исследовать третью фазу миграционного процесса – изучить интеграцию или социальную адаптацию в общество посредством выбранных методов исследования.

"Изучение миграционного процесса – интеграции мигрантов в новое общество – уместно проводить посредством "мягких методов", а именно:

- ◆ биографическими методами;
- ◆ методом устной истории;
- ◆ этнографического описания жизненных путей, образа жизни разных социальных групп мигрантов, социального опыта;
- ◆ смысловых структур;
- ◆ субкультурных стилевых форм [15].

Итак, нам представляется обоснованной, продуктивной теоретической схемой социального анализа процессов миграции, которая ориентирована на междисциплинарность исследования и включающая в себя:

- ◆ теорию социальных связей;
- ◆ новый институциональный подход;
- ◆ теорию рисков и человеческого капитала;
- ◆ концептуальную структуру "социологии миграции" (которую предлагает Т.Н.Юдина).

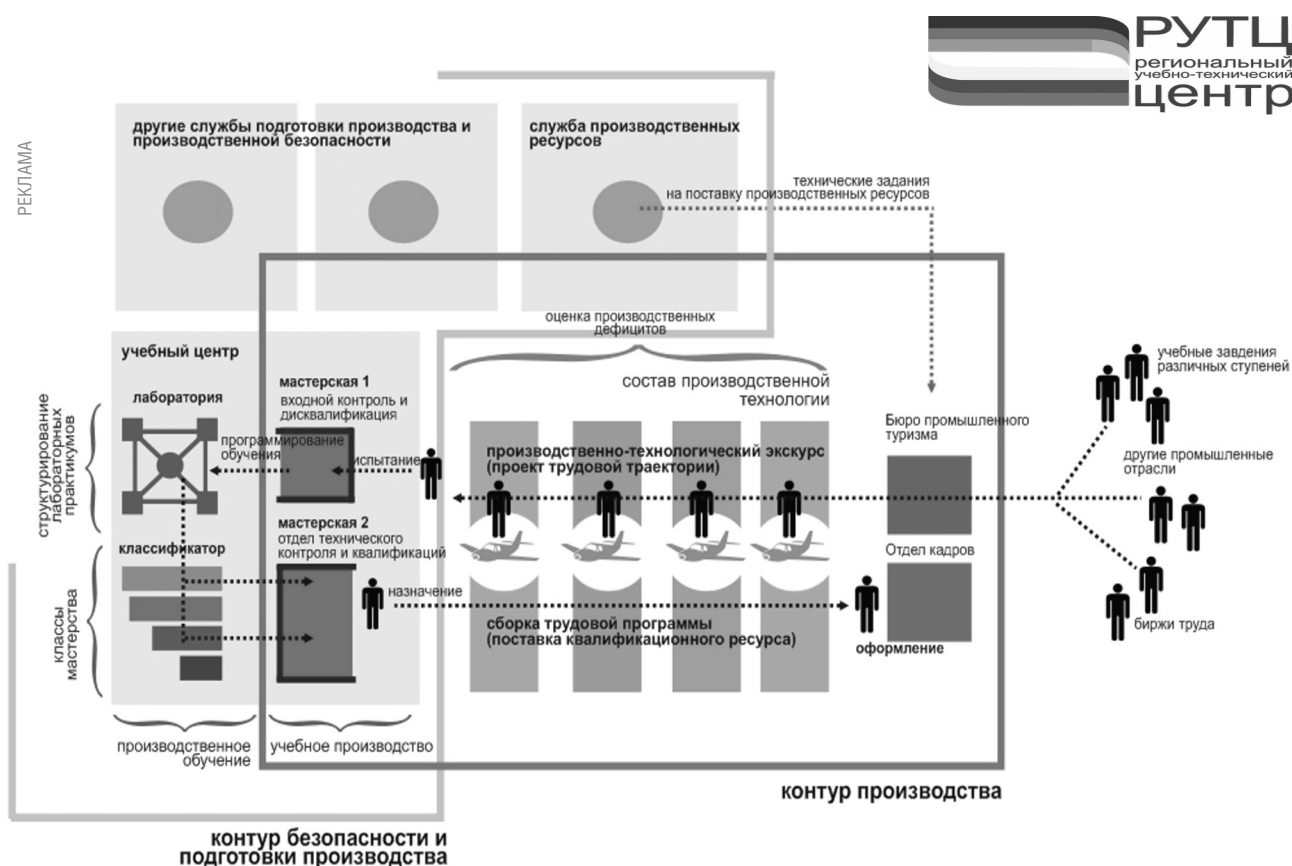
Трудовая миграция – это сложный и многогранный процесс, который затрагивает множество аспектов деятельности человека. Данному феномену посвящено множество исследований, но до сих пор он не изучен в полной мере. Нами была предпринята попытка рассмотреть некоторые теоретические основы данного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белкин П. Г. О некоторых теоретических и методологических проблемах социальной адаптации // Философско-методологические аспекты гуманитарных наук. М.: Мысль, 1981. 136 с.
2. Булдаков В. П. Россия в поисках себя. М.: РОССПЭН, 2014. – 120 с
3. Вершинина Т. В. Производственная адаптация рабочих кадров // Социально-экономические проблемы труда на промышленном предприятии. Новосибирск: Наука, 1979. 189 с.

4. Кирдина С. Г. Социокультурный и институциональный подходы как основа позитивной социологии в России. URL: <http://www.hse.ru/lingua/fr/news/1095579.html> (дата обращения: 25.04.2017).
5. Козьева И. А., Кузьбожев Э. Н. Экономическая география и регионалистика: учеб. пособие. 2-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2007. 384 с.
6. Корчагин Ю. А. Человеческий капитал как интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности. М.: ВШЭ, 2011. 230 с.
7. Лисицын П. П., Резаев А. В. Теоретико-методологические основания социального анализа процессов трудовой миграции // Вестник СПбГУ. Серия 12. Социология. – № 4. – 2012. – с.122–129.
8. Литвяков П. П. Научные основы использования трудовых ресурсов. М.: Мысль, 1969. 220 с.
9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги "Начало", 1997. 36 с.
10. Павленко В. Н. Психологическая адаптация и реабилитация вынужденных мигрантов: подходы и проблемы. Аккультурационные стратегии и модели трансформации идентичности у мигрантов // Психология беженцев и вынужденных переселенцев: опыт исследования и практической работы / под ред. Г. У. Солдатовой. М.: Смысл, 2001. 279 с.
11. Петров В. В. Этнические мигранты в принимающем обществе. Методология и теория исследования толерантности и мигрантофобии. Ч. I. Краснодар, 2005. 237 с.
12. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. 495 с.
13. Регент Т. Проблемы миграционной политики России на современном этапе // Экономическая наука современной России. 1998. № 3. С. 96–107.
14. Стефаненко Т. Г. Адаптация к новой культурной среде // Этнопсихология. М.: Аспект-Пресс, 2003. 334 с.
15. Юдина Т. Н. О социологическом анализе миграционных процессов / Социологические исследования. 2002. № 10. С. 102–108.
16. Anderson B. Imagined Communities. Reflections on the Origin and Spread of Nationalism. 1983. М.: Канон-Пресс-Ц, Кучково поле, 2001. 288 с.
17. Becker G. Human behavior: economical approach. Человеческое поведение: экономический подход: избр. тр. по экон. теории / Гэри С. Беккер; пер. с англ.: [Е. В. Батракова и др.]. М.: ГУ – ВШЭ, 2003. 671 с.
18. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. Vol. 91, N 3. 1985. P. 481–510.

© В.А. Гневашева, (vera_cos@rambler.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Дротиков Максим Анатольевич
Аспирант, РУДН

INDICATORS FOR ASSESSING THE IMPACT OF DIVERSIFICATION ON DEVELOPMENT BAKERY ENTERPRISES

M. Drotikov

Annotation

Subject / topic. The article proposes an algorithm for determining indicators–indicators of the impact of diversification, namely, on groups of measures for diversifying at bakeries. Accordingly, the evaluation indicators for the four groups of diversification activities were proposed.

Methodology. In this article, using the methods of structural and comparative analysis, as well as groupings, groups of measures for diversification have been formed and indicators–indicators of evaluation have been proposed.

Conclusions / significance. The conclusion is made that the proposed indicators for assessing the impact of diversification on the development of bakery enterprises should tend to increase. To clarify their tendency, indicators–indicators should be calculated before diversification at bakeries and after the implementation of measures.

Keywords: Bakery, bakery, indicator–indicator, diversification, activities.

Аннотация

Предмет/тема. В статье предложен алгоритм определения показателей–индикаторов оценки влияния диверсификации производства, а именно, – по группам мероприятий проведения этой диверсификации на хлебопекарных предприятиях. Соответственно, предложены индикаторы оценки по четырем группам мероприятий диверсификации производства.

Методология. В настоящей статье с помощью методов структурного и сравнительного анализа, а также группировок сформированы группы мероприятий по диверсификации и предложены показатели–индикаторы оценки.

Выводы/значимость. Сделан вывод о том, что предлагаемые индикаторы оценки влияния диверсификации производства на развитие хлебопекарных предприятий должны иметь тенденцию к росту. Для уточнения их тенденции следует рассчитывать показатели–индикаторы до проведения диверсификации на хлебопекарных предприятиях и после осуществления мероприятий.

Ключевые слова:

Хлебопекарные предприятия, хлебопекарная промышленность, показатель–индикатор, диверсификация, мероприятия.

Оценку влияния диверсификации на развитие хлебопекарных предприятий рекомендуется оценивать при помощи показателей–индикаторов, которые применимы к группам определенных мероприятий по внедрению диверсификации производства.

Ниже автором статьи приведены мероприятия, направленные:

1. на расширение ассортимента в целом

Для проведения диверсификации производства на хлебопекарных холдингах (предприятиях), направленной на расширение ассортимента, согласно Программе развития хлебопекарной промышленности, и как писал автор ранее в своей статье [9], следует осуществлять:

- ◆ информирование населения через средства массовой информации о полезных свойствах функциональных хлебобулочных изделий, что создает условия для роста их потребления, понимания, что хлебобулочные из-

делия являются наиболее здоровым и питательным продовольственным продуктом;

- ◆ расширение потребления сортов хлебобулочных изделий с использованием ржаной муки, в том числе за счет функциональных продуктов;

- ◆ разработку специального ассортимента для детей и лиц пожилого возраста (геродиетическое питание) в связи с увеличением доли этих лиц в возрастной структуре населения в последние годы;

- ◆ разработку специальных сортов хлебобулочных изделий для населения, проживающего в экологически неблагоприятных районах.

Также автор в этой статье, ссылаясь на Программу развития хлебопекарной промышленности, подчеркивал, что эти меры потребуют дальнейшего расширения ассортимента хлебобулочных изделий, обогащенных различными микронутриентами и иными веществами, полезными для определенных категорий потребителей 2;9.

2. на развитие функционального и специализированного хлебопечения

Например, Программой развития хлебопекарной промышленности на 2014–2016г.г. было намечено довести производство хлебобулочных изделий, диетических и обогащенных микронутриентами в 2016г. до 130 тыс. тонн.

Развитие функционального и специализированного хлебопечения должны учитывать также положения Основ государственной политики Российской Федерации в области здорового питания населения на период до 2020 года, утвержденных распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 октября 2010 г. № 1873-р и Концепции обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения путем развития функционального и специализированного хлебопечения в Российской Федерации до 2020 года (Хлеб – это здоровье), утвержденной постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 14 июня 2013 г. № 31.

Для успешного достижения поставленных целей согласно Программе развития хлебопекарной промышленности и указанным положениям Основ и Концепции необходимо принятие следующих мер:

- ◆ внесение изменений в действующий порядок регистрации лечебных, профилактических и функциональных хлебобулочных изделий с целью снижения избыточных административных барьеров и затрат производителей;

- ◆ совершенствование механизма государственных закупочных интервенций на зерновом рынке в целях сглаживания колебаний цен на муку для хлебопекарных предприятий;

- ◆ проведение полного статистического учета производства хлебобулочных изделий, включая изделия, производимые в организациях сетевой торговли, общественного питания и малого бизнеса по всем ассортиментным группам, уточнение наименований классификационных ассортиментных групп и порядка отнесения к ним выпускаемой продукции;

- ◆ финансирование за счет государства социальной рекламы с целью доведения до населения объективной информации о полезных свойствах хлебобулочных изделий, прежде всего лечебного, профилактического и функционального назначения;

- ◆ внесение изменений в порядок государственных закупок с целью увеличения доли лечебных, профилактических и функциональных хлебобулочных изделий, приобретаемых государственными заказчиками, прежде всего, образовательными и лечебными учреждениями в соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и

муниципальных нужд"; В части данного пункта можно отметить, что в образовательные учреждения (школы) уже поставляется витаминизированный хлеб и, следовательно, доля данных хлебобулочных изделий увеличивается.

- ◆ создание условий для приобретения хлебопекарного оборудования по лизингу на условиях, предусмотренных ОАО "Росагролизинг";

- ◆ совершенствование системы информирования населения о полезных свойствах хлебобулочных изделий [2].

Следует заметить, что на данный момент в ОАО "Росагролизинг" нет программ по лизингу хлебопекарного оборудования, и этот факт является подтверждением того, что на хлебопекарных предприятиях отсутствует льготное кредитование для развития.

Жесткая конкуренция на рынке хлеба и хлебобулочной продукции привела к росту числа убыточных предприятий и поставила их перед необходимостью поиска мер по улучшению своего положения и в составе таких мер выделена диверсификация, как один из эффективных способов ведения безубыточной хозяйственной деятельности. Диверсификация путем расширения производства и спектра выполняемых работ и предоставляемых услуг позволяет создать предпосылки для улучшения использования основных фондов, получения стабильной прибыли, укрепления финансовой устойчивости, сохранения кадрового потенциала, социальной поддержки работников предприятий, выхода на новые рынки товаров и услуг, более полного удовлетворения потребительского спроса.

Следует заметить, что Программой предусмотрены не только внешние факторы диверсификации, но также и внутренние, касающиеся вопросов финансирования, замены оборудования, совершенствования технологий, кадровой политики и т.д.

Так общий объем финансирования реализации программы составляет 33 120 млн. руб. в текущих ценах, из них заемные средства составляют 23184 млн.руб. или 70%, в том числе по годам: 2014г. – 10800 и 7560 млн.руб., 2015г. – 11016 и 7 711млн. руб., 2016г. – 11304 и 7913млн. руб. [2]

3. на совершенствование оборудования

В части замены оборудования предусматривается ускорение обновления основных производственных фондов на основе внедрения инновационного оборудования с доведением коэффициента обновления основных фондов в целом по отрасли до 12,2%. Будут обновлены также технологические линии и введены в строй новые по производству специальных видов хлебобулочных изделий, а в части управления персоналом необходимо повышение

профессионального уровня и заработной платы на хлебопекарных предприятиях.

Реализация поставленных задач будет обеспечена за счет выполнения таких мероприятий [2], как совершенствование системы поддержки кредитования для модернизации основных производственных фондов, полученных хлебопекарными предприятиями независимо от организационно-правовой формы в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах в 2014–2016 годах, на инвестиционные цели.

Существуют также индикаторы, связанные с мероприятиями по инвестициям.

Основными направлениями инвестиций будут:

- ◆ обновление основных технологических линий по производству хлебобулочных изделий из ржаной и пшеничной муки, подлежащих замене в связи с физическим и моральным износом, что позволит обеспечить устойчивое снабжение населения и государственных заказчиков (медицинских и образовательных учреждений, силовых структур);

- ◆ приобретение и ввод новых технологических линий для выпуска функциональных и лечебных хлебобулочных изделий, изделий с длительными сроками хранения, в том числе замороженных полуфабрикатов и частично выпеченных хлебобулочных изделий, изделий с высокой добавленной стоимостью, что позволит обеспечить финансовую устойчивость предприятий;

- ◆ обновление вспомогательного оборудования общезаводского назначения (котельные, трансформаторные установки и другие);

- ◆ приобретение и ввод в действие новых комплексных автоматизированных технологических линий, включая все технологические стадии от хранения и доставки сырья в производство до упаковки и расфасовки готовой продукции, а также строительство новых производствен-

ных помещений для размещения современного оборудования.

Исходя из действующих сроков полезного использования основного технологического оборудования в хлебопечении 7–10 лет, учитывая высокий уровень износа, за 3 года необходимо обновить не менее 30% действующих производственных мощностей.

Инвестиции во вспомогательное оборудование, модернизацию производственных помещений, развитие логистической инфраструктуры должны составлять не менее 20% от стоимости основного технологического оборудования. Предполагается, что 70% инвестиций будет профинансировано за счет заемных источников финансирования. Улучшение возможностей привлечения кредитных ресурсов произойдет вследствие повышения прибыльности производства при совершенствовании ассортимента выпускаемых хлебобулочных изделий (табл. 1).

Таким образом, предлагаем следующую систему показателей-индикаторов оценки по группам мероприятий диверсификации производства на хлебопекарных предприятиях, т.е. диверсификации, направленной на расширение ассортимента. При этом следует заметить, что количество показателей-индикаторов может быть различным и не ограничиваться одним показателем.

Для первой группы мер "расширение ассортимента в целом", исходя из состава мероприятий, рекомендуются следующие индикаторы оценки:

$$d = V_p / \Sigma V \quad (1)$$

- ◆ удельный вес позиции "хлеб и хлебобулочные изделия из муки ржаной" в общем производстве хлеба и хлебобулочных изделий:

где

d – удельный вес, %

V_p – производство хлеба и хлебобулочных изделий из муки ржаной;

Таблица 1.

Основные показатели инвестиций в хлебопекарной промышленности [2].

	2014	2015	2016	Всего 2014-2016	Изменение уровня показателя в 2016 г. по сравнению с 2014 г.	
					Абсолютное отклонение, млн.руб.	Темп роста, %
Инвестиции всего, млн. руб.	10 800	11 016	11 304	33 120	504	104,7
в том числе: собственные источники	3 240	3 305	3 391	9 936	151	104,7
Заемные средства	7 560	7 711	7 913	23 184	353	104,7

ΣV – производство хлеба и хлебобулочных изделий всего.
 ◆ удельный вес в структуре производства хлебобулочных изделий диетических, в том числе хлебобулочных изделий для детей:

$$d = V_d / \Sigma V \quad (2)$$

где
 d – удельный вес, %
 V_d – хлебобулочные изделия диетические, в т.ч для детей;
 ΣV – производство хлеба и хлебобулочных изделий всего.

Для второй группы мероприятий "развитие функционального и специализированного хлебопечения", исходя из состава мероприятий, рекомендуются следующие индикаторы:

◆ удельный вес функциональных и специализированных изделий в структуре общего производства хлеба и хлебобулочных изделий:

$$d = V_{\Phi} / \Sigma V \quad (3)$$

где
 d – удельный вес, %
 V_{Φ} – производство хлеба и хлебобулочных изделий функциональных и специализированных сортов;
 ΣV – производство хлеба и хлебобулочных изделий всего.

Для третьей группы мероприятий по диверсификации "совершенствование оборудования", исходя из состава мероприятий, рекомендуется следующий индикатор:

◆ коэффициент обновления основных фондов равный отношению балансовой стоимости поступивших за определенный период основных средств к балансовой стоимости основных средств на конец этого периода:

$$K_{обн} = So_{ф.н} / So_{ф.к} \quad (4)$$

где
 $K_{обн}$ – коэффициент обновления основных фондов;
 $So_{ф.н}$ – балансовая стоимость поступивших за определенный период основных фондов;
 $So_{ф.к}$ – балансовая стоимость основных фондов на конец этого периода.

Для четвертой группы мероприятий по диверсификации "инвестиции", исходя из состава мероприятий, рекомендуется следующий индикатор:

Q_i – объем инвестиций, в т.ч за счет собственных средств и заемного капитала

Q_i – объем инвестиций.

Резюмируя, следует отметить, что предлагаемые индикаторы оценки влияния диверсификации производства на развитие хлебопекарных предприятий должны иметь тенденцию к росту. Для уточнения их тенденции следует рассчитывать показатели – индикаторы оценки мероприятий до проведения диверсификации на хлебопекарных предприятиях и после осуществления мероприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основные направления агропродовольственной политики Правительства Российской Федерации на 2010–2020 годы. Электронный ресурс URL: <http://www.mcx.ru>
2. Отраслевая целевая программа "Развитие хлебопекарной промышленности Российской Федерации на 2014–2016 годы" (утв. приказом Министерства сельского хозяйства РФ от 19 марта 2014 г. № 83)
3. Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 19 марта 2014 г. № 83 "Об утверждении отраслевой целевой программы "Развитие хлебопекарной промышленности Российской Федерации на 2014–2016 годы"
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 октября 2010 г. № 1873-р
5. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020г. Электронный ресурс URL: <http://www.mcx.ru>
6. Стратегия развития машиностроения для пищевой и перерабатывающей промышленности до 2020 года. Электронный ресурс URL: <http://www.mcx.ru>
7. Дротиков М.А. Совершенствование механизма управления на предприятиях хлебопекарной промышленности в рамках стратегии диверсификации. / Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. №4.– 2015. – С.38–46
8. Дротиков М.А. Факторы развития и диверсификация в системе менеджмента хлебопекарных предприятий. / Инновации и инвестиции. №11.– 2014.– С.105–108.
9. Толкачева С.В. Автореферат диссертации "Научно–методические аспекты диверсификации предприятий хлебопекарной промышленности" на соискание уч. степени канд. экон. наук. Специальность – 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность. Воронеж .2007
10. Электронный ресурс URL: ru.wikipedia.org/wiki/
11. Электронный ресурс URL: investments.academic.ru

ЗАДАЧИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Колесов Евгений Сергеевич

*К.э.н., Начальник
управления учета и отчетности
ПАО "Юнипро"*

OBJECTIVES OF STRATEGIC CONTROL IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE EFFECTIVENESS OF THE ORGANIZATION

E. Kolesov

Annotation

In the article presented the author's expression of strategic control, the place of strategic control in the system of strategic management of a commercial organization. The tasks of strategic control during the formation and implementation of the organization's development strategy are formulated, the content of tasks is disclosed. The control points for achieving the strategic goal of the organization development are presented. The model of strategic control of coordination of the strategic goal of the organization is opened. Key indicators of growth, stabilization and recession strategies are disclosed.

Keywords: Organization, strategic management, strategic control, tasks, transformation of goals, key performance indicators.

Аннотация

В статье представлено авторское выражение стратегического контроля, определено место стратегического контроля в системе стратегического управления коммерческой организацией. Сформулированы задачи стратегического контроля при формировании и реализации стратегии развития организации, раскрыто содержание задач. Представлены контрольные точки достижения стратегической цели развития организации. Раскрыта модель стратегического контроля согласования стратегической цели организации. Раскрыты ключевые показатели стратегий роста, стабилизации и спада.

Ключевые слова:

Организация, стратегическое управление, стратегический контроль, задачи, трансформация целей, ключевые показатели эффективности.

Стратегический контроль можно определить, как особый вид управленческой деятельности путем наблюдения и оценки выполнения процессов стратегического управления для обеспечения достижения поставленных целей деятельности организации в долгосрочной (стратегической) перспективе. Отсюда прослеживается связь внутреннего контроля, ориентированного на контроль текущей деятельности со стратегическим контролем, направленного на контроль долгосрочной перспективы развития организации. То есть стратегический контроль можно определить как подсистему внутреннего контроля.

При выражении этапов стратегического управления ученые ставят стратегический контроль на последний этап [2, 5], что, по нашему мнению, не совсем правильно. В этом случае контролируется только процесс реализации стратегии, хотя роль стратегического контроля должна учитываться и при выполнении других этапов (рис. 1).

Стратегический контроль в системе стратегического управления решает следующие четыре задачи:

1. Контроль надежности прогнозной информации

для формирования стратегического плана развития организации.

2. Контроль согласованности целей и ключевых показателей эффективности между подразделениями и сотрудниками организации.

3. Контроль согласованности планов и программ стратегического развития и соответствия организационной структуры организации целевым ожиданиям.

4. Контроль отклонений фактически достигнутых показателей от целевых показателей стратегического развития в ходе реализации стратегии, выявление причин отклонений и подготовка информации для проведения корректирующих мероприятий.

По итогам выполнения задач стратегического контроля формируется отчетность о результативности и эффективности внедрения стратегии.

Рассмотрим выделенные задачи стратегического контроля.

Первая задача стратегического контроля связана с информационным обеспечением стратегии развития

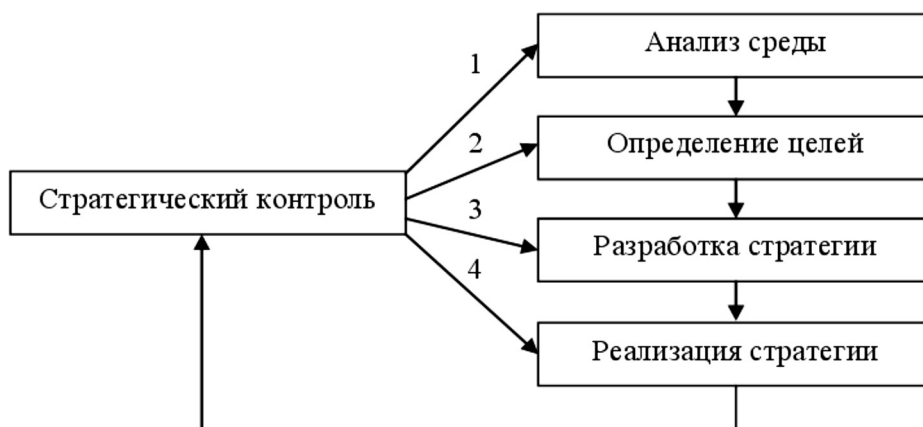


Рисунок 1. Стратегический контроль в системе стратегического управления.

организации. Ключевой вопрос при решении данной задачи заключается в подготовке информации, которая определит разработку стратегии с учетом возможных изменений окружающей среды. Поэтому стратегическая информация должна быть ориентирована на оценку условий внешней среды и носить прогнозный характер.

Вместе с тем существующие информационные системы предоставляют руководителям предприятий информацию, ориентированную в основном на внутреннюю среду. Информация о внешней среде носит несистемный характер. Отсутствие информации о тенденциях развития макроэкономики, а также хозяйственной деятельности организации не позволит составить обоснованные прогнозы и принимать рациональные решения при формировании стратегии.

Поскольку информация в стратегическом контроле также должна носить стратегический характер необходимо протестировать существующую систему информации в организации, чтобы ответить на вопросы:

- ◆ как усовершенствовать существующие в организации информационные базы, чтобы они были удобны для принятия стратегических решений?
- ◆ какая конкретно информация нужна для разработки стратегических планов, выбора стратегических альтернатив, принятия стратегических решений в ходе реализации стратегии?
- ◆ какие показатели включить в мониторинг стратегического управления?
- ◆ как добиться целостности и эффективности системы учета, отчетности, анализа и мониторинга?

Стратегическая информация вытекает из традиционных систем учета, но имеет дело не с объектами уч-

та, а с динамической информацией о них, т.е. сформировать систему стратегической информации можно при помощи информационных потоков о поведении объектов в динамике под влиянием факторов внешней и внутренней среды.

Система стратегической информации должна обеспечить идентификацию рисков и угроз и выступать инструментом поддержания эффективного развития организации в условиях внешней среды. Для этого необходимо использовать соответствующий инструментарий, который будет позволять выявлять риски и представлять информацию о них руководству для принятия стратегических решений.

Вторая задача стратегического контроля связана с контролем согласованности целей и ключевых показателей эффективности между подразделениями и сотрудниками организации.

Цель в стратегическом управлении выражает образ желаемого состояния, выраженного в количественных и качественных показателях. Цели можно классифицировать по сроку действия (стратегические и тактические), уровню управления (для организации в целом, подразделения или отдельного работника). Цели должны быть согласованные и совместимые, реалистичные и достижимые, понятные для исполнителей. Достижение стратегических целей обуславливает использование контрольно-аналитического инструментария для обоснования управленческих воздействий на положительный ход стратегических процессов. Поскольку стратегическое управление проходит в условиях неопределенности, цели могут корректироваться. Как правило, это происходит вместе с корректировкой трендов развития.

Стратегические цели развития организации должны быть построены по принципу иерархии. При этом необходимо учитывать следующие факторы:

- ◆ качества целеполагания, т.е. соответствия запланированных целей требованиям внешней среды, возможностям и интересам организации и персонала;
- ◆ силы и направленности мотивации, которые мотивируют участников организации к достижению целей;
- ◆ адекватности выбранных стратегий поставленным целям [1].

Установка целей стратегического развития напрямую связана с выбором стратегии. От правильного выбора стратегии зависит успех выполнения стратегического плана, стабильность и эффективность деятельности организации. Экономическая наука представляет большое количество стратегий, квалифицированных по разным признакам.

Представляется, что при выборе стратегии удобно воспользоваться признаком жизненного цикла организации, согласно которому выделяются:

- ◆ стратегия роста организации;
- ◆ стратегия стабилизации и поддержания;
- ◆ стратегия сокращения деятельности организации [4].

Таким образом, можно выделить цели эффективности стратегий:

- ◆ *Стратегия роста* – максимальное повышение эффективности деятельности.
- ◆ *Стратегия стабилизации* – удержание среднего уровня эффективности.

- ◆ *Стратегия сокращения* – удержание эффективности на минимальном уровне.

Задача стратегического контроля заключается в оценке соответствия стратегической цели тенденциям развития организации (рис. 2).

Рисунок показывает, что все стратегии в перспективе достигают периода стабилизации при достижении стратегических целей, но с разными уровнями эффективности деятельности. От того насколько долгим будет этот период зависит от стратегического горизонта и умения менеджмента грамотно осуществлять стратегическое управление.

Достижение максимума эффективности объясняется, прежде всего, ограниченностью ресурсов (материальных и финансовых), что сдерживает возможности экстенсивного развития деятельности организации, а также цикличностью экономической динамики. Задачей стратегического контроля является поддержка управленческих решений по удержанию уровня максимальной эффективности на основе мониторинга ключевых показателей эффективности. Достижение минимума эффективности происходит от потери контроля над рынками сбыта, жестким ограничением финансовых ресурсов, старением техники и кризисными состояниями в экономике. Стабилизация деятельности на минимальном уровне позволяет подготовить предпосылки для дальнейшего оживления деятельности. Если этого происходить не будет, то организацию ждет банкротство.

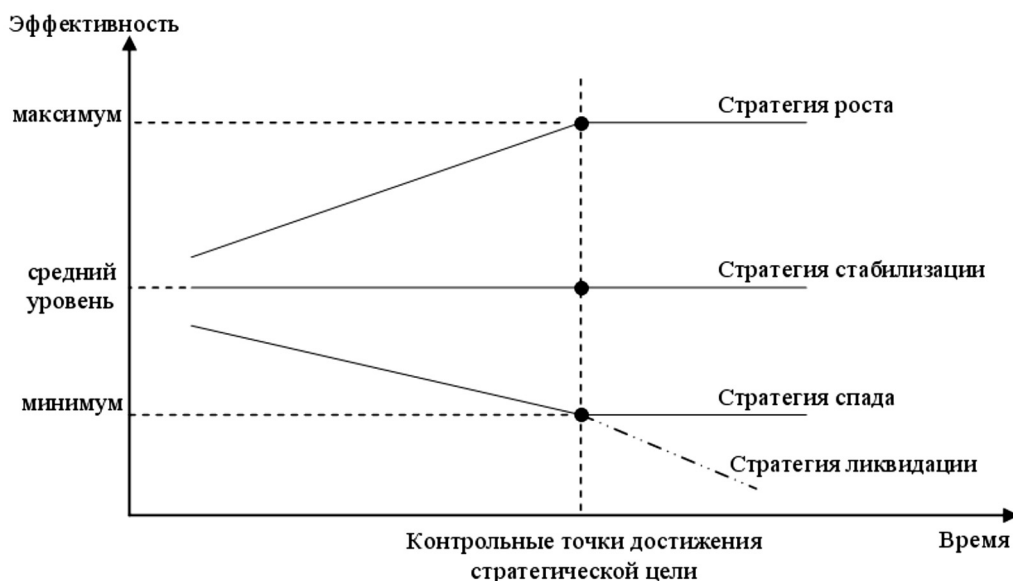


Рисунок 2. Контрольные точки достижения стратегической цели развития организации.

Для удержания деятельности на минимальном уровне также важен контроль над ключевыми показателями эффективности.

При выборе стратегической цели, которая будет определять стратегию развития организации необходимо добиться ее соответствия целям, доведенных до подразделений стратегической цели развития организации и контроля доведения целей до исполнителей (рис.3).

В стратегическом контроле важно добиться гармонизации целей всех участников выполнения стратегических процессов.

Для оценки достижения стратегических целей используется система, получившая название "ключевые показатели эффективности" (Key Performance Indicators KPI). Ключевые показатели эффективности – это показатели, по которым оценивается результативность и эффективность выполнения стратегических процессов. По мнению П. Друкера, дефиниция KPI должна применяться только тогда, когда предложенные показатели четко

связаны со стратегической целью и создаются исходя из ее содержания [3].

С позиций стратегического контроля к системе KPI должны предъявляться следующие условия:

- ◆ наличие соответствующей учетно-информационной системы как базы данных для выражения ключевых показателей эффективности;
- ◆ изменение стиля корпоративного управления с позиции укрепления ответственности сотрудников за результаты собственной деятельности, поскольку KPI доводятся и до линейных подразделений;
- ◆ развитие контрольно-аналитического инструментария регулярной оценки KPI с целью мониторинга отклонений от целевых показателей, оценки рисков и возможности корректировки деятельности.

KPI должны доводиться не только до уровня организации и подразделений, но и до исполнителей стратегических планов и проектов. Это создаст прочный базис стратегического контроля для достижения стратегических целей.

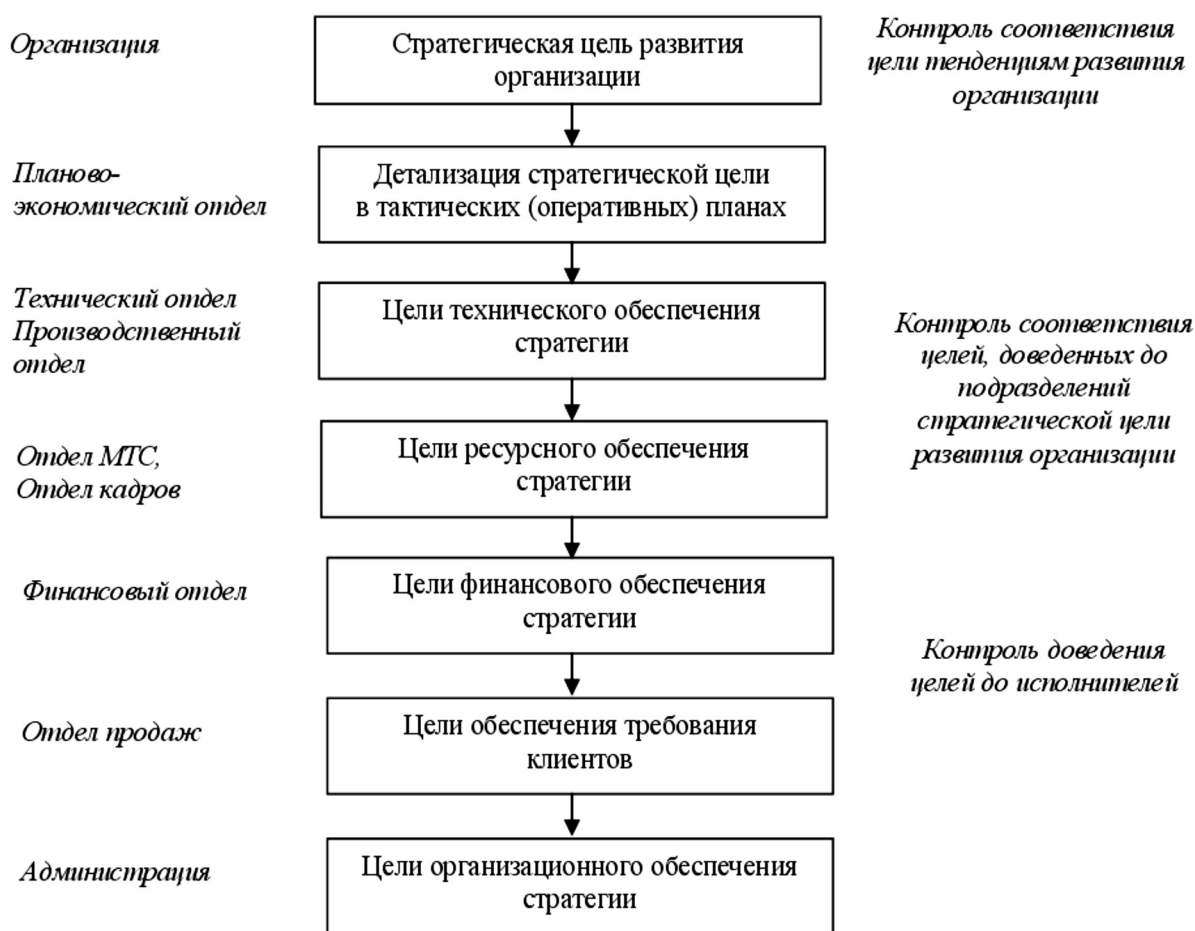


Рисунок 3. Стратегический контроль согласования стратегической цели Организации.

Большое количество показателей затруднит проведение стратегического контроля за наблюдением стадий развития организации. В табл. 1 приведены ключевые показатели эффективности, которые, на наш взгляд, позволят оценивать выполнение стратегий различной направленности.

Распределение ключевых показателей по видам стратегии позволяет более концентрированно подойти к выполнению задачи стратегического контроля.

Третьей задачей стратегического контроля является контроль согласованности планов и программ стратегического развития и соответствия организационной структуры организации целевым ожиданиям.

Принцип системности стратегического контроля основывается на иерархической цепочке планов: стратегические – тактические – оперативные. Все планы должны быть взаимосвязаны и ориентированы на единую стратегическую цель. Если этот принцип нарушается – образуется разрыв в целях и ключевых показателях эффективности. В результате стратегия компании становится труднореализуемой. Поэтому важно определить согласованность целей и KPI организации с целями и показателями подразделений и сотрудников, как это было показано выше. Стратегические, тактические и оперативные планы по результатам стратегического контроля должны подвергаться корректировке при наличии неувязки целей и ключевых показателей эффективности.

Четвертой задачей стратегического контроля является контроль отклонений фактически достигнутых показателей от целевых показателей стратегического развития в ходе реализации стратегии, выявление причин

отклонений и подготовка информации для проведения корректирующих мероприятий.

Процесс стратегического контроля должен определить возникающие разрывы в ходе реализации стратегии. При этом необходимо обратить внимание на четыре вопроса:

- ◆ достижима ли стратегическая цель развития организации?
- ◆ есть ли мотивация сотрудников организации для достижения стратегической цели?
- ◆ позволяют ли контрольные процедуры оценивать достижение эффективности деятельности?
- ◆ насколько мониторинг ключевых показателей эффективности влияет на действенность обратной связи в процессе реализации стратегии.

Первый вопрос появляется, когда организация не может менять стратегическую цель, которая была принята коллективом организации. Однако может случиться такая ситуация, когда цель стратегического управления не была доведена до работников в полной мере, что не позволит в перспективе получить нужного результата.

Второй вопрос характеризуется отсутствием совместности между программами развития организации и заданиями для конкретных подразделений и сотрудников. Традиционный внутренний контроль ориентирован на реализацию краткосрочных целей организации и к этому привыкли специалисты организации. Стратегические задания ориентированы на долгосрочный период, что требует от сотрудников повышенного внимания и усилий. Поэтому труд работников в системе стратегического управления должен быть мотивирован в большей степени, нежели при выполнении текущих заданий.

Таблица 1.

Ключевые показатели эффективности стратегий роста, стабилизации и спада.

Ключевые показатели эффективности	Стратегия роста	Стратегия стабилизации	Стратегия спада
Выручка	+	+	+
Чистая прибыль	+	+	
Рентабельность продаж	+	+	
Рентабельность инвестиций	+	+	
Численность	+	+	+
Затраты		+	+
Запасы			+
Задолженность			+
Коэффициент текущей ликвидности		+	+

Третий вопрос связан с инструментарием, который позволяет оценивать достижение стратегической цели. Безусловно, он отличается от обычных контрольно-аналитических приемов своей динамической направленностью. Отклонения целевых показателей от фактически достигнутых можно классифицировать как разрывы, требующие обоснования и устранения. Информация о разрывах появляется в результате проведения GAP-анализа (анализа разрыва).

GAP-анализ включает в себя следующие операции:

- ◆ определение стратегических KPI организации;
- ◆ выявление тенденций изменения показателей для выбора стратегии развития организации;
- ◆ определение разницы между целевым и фактически достигнутым состоянием организации предприятия.

Наиболее типичными стратегическими разрывами в развитии организации, являются:

- ◆ разрыв между стратегическими планами и тактическими (оперативными) планами;
- ◆ разрыв между ассортиментом продукции и структурой спроса;
- ◆ разрыв между темпами развития по стратегическому плану и фактическими темпами развития;
- ◆ другие разрывы.

Для выявления причин возникновения разрывов можно воспользоваться мнениями экспертными, которые не только назовут причины, но и ранжируют их для целенаправленного принятия решений.

ЛИТЕРАТУРА

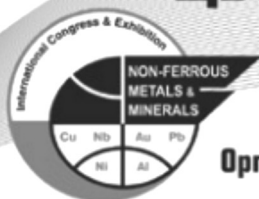
1. Бирюкова О. В. Оценка эффективности стратегического управления / О. В. Бирюкова, Ю. М. Логвина: [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76675.doc.htm.
2. Виханский О.С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Экономистъ, 2003.– 528 с. С.186.
3. Друкер П.Ф. Эффективный управляющий. – М.: Book Chamber International, 2004. – 268 с.
4. Ляско В.И. Стратегическое планирование развития предприятия. – М.: Экзамен, 2005. 288 с.
5. Хорин А. Н. Стратегический анализ / А. Н. Хорин, В. Э. Керимов. – М.: Эксмо, 2006. – 288 с. с.23.

© Е.С. Колесов, (kolesov.evgeny@gmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

IX Международный Конгресс и Выставка «Цветные металлы и минералы»

Красноярск

11-15 сентября 2017



Оргкомитет: +7(391) 269-56-47, 269-56-48, nfmsib@nfmsib.ru, www.nfmsib.ru

XXIII КОНФЕРЕНЦИЯ «АЛЮМИНИЙ СИБИРИ»

- Производство глинозема
- Получение алюминия
- Углеродные материалы
- Литье, ОМД и 3D алюминия и сплавов
- Технологии обработки черных и цветных металлов и сплавов
- Электротермия черных и цветных металлов

XI КОНФЕРЕНЦИЯ «МЕТАЛЛУРГИЯ ЦВЕТНЫХ и РЕДКИХ МЕТАЛЛОВ»

- Термодинамика и кинетика гетерогенных процессов и поверхностных явлений
- Аффинаж платиновых металлов
- Физико-химическое материаловедение
- Развитие металлургии и проблемы экологии

XIII КОНФЕРЕНЦИЯ «ЗОЛОТО СИБИРИ»

- Минерально-сырьевая база цветных и благородных металлов

ПЛАКСИНСКИЕ ЧТЕНИЯ - 2017:

«Современные проблемы комплексной переработки труднообогатимых руд и техногенного сырья»

- Дезинтеграция и рудоподготовка
- Флотация, гравитация, магнитная и электромагнитная сепарация
- Комплексная переработка минерального сырья, гидрометаллургические процессы
- Переработка техногенного сырья. Экологические и экономические аспекты

РЕКЛАМА

ВНУТРЕННЯЯ КОНКУРЕНЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Муракаев Ильнур Марсович

*К.э.н., зам. директора по корпоративному
управлению и ревизионной работе,*

ФГУП "Организация "Агат"

Зарипов Рушан Нажипович

*Нач. отд. оптимизации механизмов управления
РКП и прогнозирования рисков ее деятельности,
ФГУП "Организация "Агат"*

INTERNAL COMPETITION AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF THE SPACE-ROCKET INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION

*I. Murakayev
R. Zaripov*

Annotation

There were several pronounced "points" of growth in the world space-rocket industry last years showing the accelerated development of technologies and their successful application. The USA and China became the main "engines" of development of astronautics in the world. In this regard the article includes the space-rocket industry of these countries and operation on detection of their main system differences from each other and from the organization of branch in the Russian Federation, been the basis for their modern look and allowing with a sufficient level of confidence to consider as the basic factors orienting not on the comparative analysis with foreign space structures, but on detection of the internal new ideas and their forced implementation is carried out. Feature of the selected countries also allows to say about a low level of correlation of achievements in space-rocket technologies with any specific type of the nation-wide political and economic system that it allows to concentrate on the analysis of branch factors, or the factors influencing development of a cluster of branches. Besides, the analysis of the space-rocket industry of the USA and China which is carried out in article is guided by detection and the analysis of factors of their development taking into account a possibility of their implementation for transformation of the approaches to control of branch applied in our country. A reference point for carrying out researches is the analysis of the factors connected to existence of the intra-branch competition and resource support. The choice of these categories is defined by the classical economic analysis defining the competition as the progress engine, and resource support as the main instrument of implementation of the new ideas and sentences, which are worked out in the conditions of the competition. Taking into account the carried-out analysis detection of factors of the most optimum market model for the purpose of development of hi-tech production is carried out. Besides, the risks of public financing connected to stimulation of development of new production are considered. As the inference options of overcoming a problem of insufficiently dynamic development of the Russian space-rocket industry with the short analysis of their advantages and risks are offered. Besides, for the purpose of the most objective analysis it is offered to handle an issue of an assessment of other factors.

Keywords: space-rocket industry, competitiveness, risks of development of the industry, production diversification, budgetary financing.

Аннотация

В последние годы в мировой ракетно-космической промышленности проявились несколько ярко выраженных "точек" роста, демонстрирующих ускоренное развитие технологий и их успешное применение. Основными "локомотивами" развития космонавтики в мире стали США и Китай. В связи с этим в статье рассматривается ракетно-космическая промышленность данных стран и проводится работа по выявлению их основных системных отличий друг от друга и от организации отрасли в Российской Федерации, положенные в основу их современного облика и позволяющие с достаточной степенью уверенности считать в качестве базовых факторов, ориентирующих не на сравнительный анализ с зарубежными космическими структурами, а на выявление внутренних новых идей и их форсированную реализацию. Особенность выбранных стран также позволяет говорить о низкой степени корреляции достижений в ракетно-космических технологиях с каким-либо конкретным типом общегосударственного политического и экономического устройства, что позволяет сконцентрироваться на анализе именно отраслевых факторов, либо факторов, влияющих на развитие кластера отраслей. Кроме того, проведенный в статье анализ ракетно-космической промышленности США и Китая ориентируется на выявление и анализ факторов их развития с учетом возможности их внедрения для трансформации применяемых в нашей стране подходов к управлению отраслью. Ориентиром для проведения исследований является анализ факторов, связанных с наличием внутриотраслевой конкуренции и ресурсным обеспечением. Выбор данных категорий определяется классическим экономическим анализом, определяющим конкуренцию как двигатель прогресса, а ресурсное обеспечение как основной инструмент реализации новых идей и предложений, выработанных в условиях конкуренции. С учетом проведенного анализа осуществляется выявление факторов наиболее оптимальной модели рынка в целях развития высокотехнологичного производства. Кроме того, рассматриваются риски государственного финансирования, связанные со стимулированием разработки новой продукции. В качестве заключения предлагаются варианты преодоления проблемы недостаточно динамичного развития Российской РКП с кратким анализом их преимуществ и рисков. Кроме того, в целях наиболее объективного анализа предлагается проработать вопрос оценки иных факторов.

Ключевые слова:

Ракетно-космическая промышленность, конкурентоспособность, риски развития промышленности, диверсификация производства, бюджетное финансирование.

Машиностроительный комплекс является основой любой индустриальной экономики, а интенсивно развивающееся с середины прошлого века наукоемкое машиностроение стало своего рода переходным этапом к постиндустриальной экономике, в рамках которой высокие технологии становятся не приложением к промышленному производству, а самостоятельным направлением, включающим производство и предлагающим продукцию и услуги неограниченному кругу лиц. На этом фоне, космонавтика в ведущих мировых экономиках не только остается одним из основных направлений, способствующих созданию высокотехнологичной продукции, но и трансформируется в эффективный механизм привлечения частных инвестиций в разработку и реализацию новых идей, проектов и направлений бизнеса.

Период перестройки и череды экономических кризисов в России значительно осложнили развитие космонавтики в нашей стране, причем как в техническом плане, так и административном. В результате к настоящему времени отрасль значительно устарела не только физически, но и морально. Причем, если в части оборудования и основных средств произошли определенные положительные сдвиги, обусловленные значительными государственными финансовыми инвестициями, то в плане кадрового потенциала и механизмов администрирования и управления промышленностью перемены только начинают просматриваться, хотя именно их вес является основным для получения необходимого результата в развитии ракетно-космической промышленности России и ее перехода на следующий технологический уклад.

В соответствии с указом Президента Российской Федерации от 7 июля 2011 г. №899 "Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации" транспортные и космические системы являются одним из восьми приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации. Из этого вытекает необходимость опережающего развития технологий в сфере РКП с целью формирования возможности последующего применения результатов в иных сферах науки и технологий либо их непосредственной коммерциализации. Именно по этой причине в мире усиливается тенденция формирования рядом стран, которые до недавнего времени не проявляли космических амбиций, космических кластеров.

Учитывая данный подход, в целях сохранения Россией своей конкурентоспособности на мировом космическом рынке отечественная ракетно-космическая промышленность нуждается в постоянном развитии и модернизации. Проходящие последние несколько лет реформы в РКП, обусловленные несоответствием имеющегося научно-технического и производственного актива структуре уп-

равления отраслью и возможностям государственного финансирования, привели к необходимости корректировки формирования холдинговой структуры и системы управления ей по направлениям деятельности (двигателестроение, спутникостроение и т.д.), с их подчинением управляющей структуре в лице государственной корпорации "Роскосмос". Данная схема реформирования позволяет решить ряд проблем, вставших перед отраслью, в том числе, повышение ее управляемости и оптимизация структуры в целях улучшения финансово-экономических и производственных показателей. Однако существует риск, что такая схема не позволит в необходимом масштабе решить другую часть проблем, в том числе, повышение конкурентоспособности продукции с сохранением и увеличением доли на мировом космическом рынке, привлечение сторонних инвесторов и потребителей продукции.

Проблема конкурентоспособности является краеугольным камнем жизнеспособности и развития любого хозяйствующего субъекта или их объединения. Особенно это актуально для сферы высоких технологий, где выпуск новой продукции или услуги является результатом совместного труда ряда научных и производственных кластеров, формирующих группу заделов для последующего рывка. Это определяет длительность цикла формирования и реализации идеи и масштабность финансирования. Отсутствие конкуренции не позволяет критически оценивать выполняемую работу, вследствие чего неверно выбранный путь для проведения исследований является причиной потери значительного количества времени и денежных ресурсов. Международная конкуренция в данном случае не может являться механизмом стимулирования повышения конкурентоспособности, поскольку в условиях длительного производственного цикла конкурируют результаты многолетней деятельности, не позволяющие при необходимости внести существенные корректировки в продукцию. В результате отсутствует возможность оперативного научно-производственного рывка в связи с недостатком необходимых заделов.

Анализ устройства гражданской ракетно-космической промышленности ряда ведущих стран, в частности, США и Китая, позволяет выявить причины, дающие возможность для их галопирующего развития. Так, ракетно-космическая промышленность Китая включает в себя Китайское национальное космическое агентство (CNSA), являющееся куратором космической программы страны и возглавляющее две конкурирующие между собой структуры: Китайскую аэрокосмическую научно-техническую корпорацию (CASC) и Китайскую аэрокосмическую научно-промышленную корпорацию (CASIC). В каждую из указанных структур входят научно-исследовательские институты, конструкторские бюро и производственные предприятия. Более подробно структура китайской космической отрасли отражена в работе Прокопен-

ковой И.О. "Космическая промышленность Китая на современном этапе" [1]. Такая конструкция отрасли, стимулирующая конкуренцию, наряду с конкурентоспособными расходами на оплату труда и развитием смежных отраслей позволили Китаю в короткое время войти в число передовых ракетно-космических держав.

Американская гражданская ракетно-космическая промышленность имеет принципиально иную структуру. Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства (NASA) является ответственным за гражданскую космическую программу страны. Однако все научные разработки и производство осуществляют частные корпорации, крупнейшими из которых являются Локхид-Мартин, Генкорп, Боинг и т.д. Особенностью корпораций является диверсификация деятельности. В частности, Локхид-Мартин специализируется в области авиастроения, ракетостроения и судостроения; Генкорп осуществляет работы в области аэрокосмонавтики, автомобилестроения, производства полимеров.

В результате ракетно-космическая промышленность США построена как на принципе конкуренции, так и диверсификации, что позволяет заниматься разработкой и выпуском передовой продукции, а предприятиям минимизировать риски снижения финансирования по одним проектам, компенсируя дефицит за счет других.

Следует отметить, что приведенные механизмы построения ракетно-космической отрасли в Китае и США выявляют особенность, связанную с минимизацией рисков снижения конкурентоспособности и финансовой устойчивости. Необходимо отметить, что, если экономика США с момента своего основания строится на принципе конкуренции, то для Китая, в котором до недавнего времени преобладал принцип плановости экономики, конкуренция только недавно начала выступать в качестве одного из двигателей прогресса. В связи с этим китайская космическая отрасль в части финансовой устойчивости является более уязвимой, поскольку имеет низкую диверсификацию выпускаемой продукции, концентрируясь исключительно в аэрокосмическом сегменте.

В сравнении с зарубежными подходами построения и функционирования РКП, происходящая трансформация Российской отрасли, преследуя цель оптимизации структуры и управляемости, в гораздо меньшей степени ориентирована на повышение внутренней конкуренции.

Определенную помощь в развитии конкурентоориентированного подхода отечественной РКП может оказать выполнение работ по выявлению и анализу стратегических рисков отрасли и построение перечня интегральных показателей, ориентированных на отражение развития высокотехнологичного наукоемкого производства.

Особенностью рискориентированного подхода является нацеленность на снижение возможного разброса и степени тяжести негативных последствий от принимаемых в настоящее время решений, т.е. в условиях формирования стратегического видения отрасли руководством осуществляется не только планирование целевых показателей, но и выявление факторов существенного отклонения фактических значений от плановых, а также степень воздействия на отрасль данных отклонений.

Необходимо отметить, что в данном случае диверсификация является одним из основных классических способов снижения риска, наиболее часто реализуемым в условиях реализации долгосрочных дорогостоящих проектов в наукоемкой сфере, поскольку альтернативные пути управления рисками являются либо слишком дорогими, либо не позволяют брать в реализацию проект с повышенным риском, как это требуется, в частности, в космонавтике.

С точки зрения теории вероятностей и теории надежности наличие нескольких потенциальных исполнителей заказа при прочих равных условиях значительно снижает общий риск его неисполнения в случае неспособности выполнить заказ конкретным исполнителем, чем при наличии единственного исполнителя [4]. Аналогично, наличие нескольких источников финансирования предприятия при прочих равных условиях снижает риски финансовой устойчивости, чем в случае зависимости от единственного заказчика.

Приведенное подтверждается следующей формулой:

$$P = 1 - \prod_{k=1}^n P_k$$

где P – вероятность неисполнения заказа (риск финансовой устойчивости);

n – число потенциальных исполнителей заказа (источников финансирования);

P_k – вероятность неисполнения заказа конкретным подрядчиком (неполучения финансирования из конкретного источника).

Исключением из данного правила является финансирование в рамках государственных контрактов. В данном случае риск неплатежей может быть нулевым (за исключением случаев кризисных ситуаций в стране и острого дефицита федерального бюджета). В этом случае диверсификация с точки зрения финансирования проекта является негативным фактором, поскольку наличие нескольких источников финансирования, одним из которых является государственный бюджет, а остальные – частные, повышает уровень интегрального риска недофинансирования. Однако, с точки зрения качества продукции производителя признание государственного финансирования безрисковым также является негативным факто-

ром, поскольку дестимулирует подрядчика повышать качество продукции и разрабатывать более совершенные ее виды, что особенно актуально в высокотехнологичных секторах промышленности.

Таким образом, диверсификация является необходимым фактором развития производства и поддержания его конкурентоспособности, что подтверждается доводами, приведенными в работе К.В. Балдина и С.Н. Воробьева "Риск-менеджмент" [5].

Далее, необходимо ответить на вопрос, существуют ли какие-либо ограничения по диверсификации в целях разработки и выпуска современной конкурентоспособной высококачественной продукции. С точки зрения анализа моделей рынка, идеальным вариантом является чистая конкуренция, т.е. ситуация с бесконечным количеством поставщиков на рынке является наиболее выгодной для потребителя. Данный подход в большей степени справедлив в отношении продукции и услуг, имеющих известные характеристики, но не совсем применим в случае выпуска наукокапиталоемкой продукции. Это связано с уникальностью производимого продукта, т.е. отсутствием возможности его сравнения с аналогами и, как следствие, ориентирования на ценовой фактор. Во-вторых, значительная наукокапиталоемкость вынуждает финансово слабых игроков оптимизировать расходы на разработку и изготовление продукта до такого уровня, что он теряет часть своих преимуществ. Кроме того, финансовая неспособность одновременного выполнения нескольких проектов значительно повышает риски финан-

совой устойчивости и возможного банкротства в случае получения отрицательного результата.

Таким образом, именно размеры потенциального исполнителя и степень диверсификации его деятельности являются одним из основных факторов успешности выполнения им проектов. Т.е., например, в аэрокосмической отрасли, учитывая небольшое количество крупных заказов, оптимальным является олигополистический подход формирования рынка, позволяющий с одной стороны сохранять определенный уровень конкуренции, с другой стороны, ограничивающий доступ небольших предприятий, не имеющих достаточных научных и производственных мощностей для реализации проектов.

По данным, приведенным в статье Д.Ю. Большакова "Анализ затрат на научные исследования зарубежных оборонно-промышленных компаний" [2] и расчетам авторов средняя доля НИОКР в выручке девяти крупнейших мировых предприятий ОПК составляет около 4% (рис.1).

Объективность и достаточность данного показателя подтверждается историческим развитием предприятий.

Учитывая, что расходы на разработку ракеты Falcon 9 по данным Space X составили около 850 млн. долларов США [3], а средний период разработки подобной техники составляет не менее 10 лет, то расходы на одну НИОКР должны составить около 100 млн. долларов США в год. Т.е. годовая выручка предприятия-разработчика должна находиться на уровне 2,5 млрд. долларов США, что при

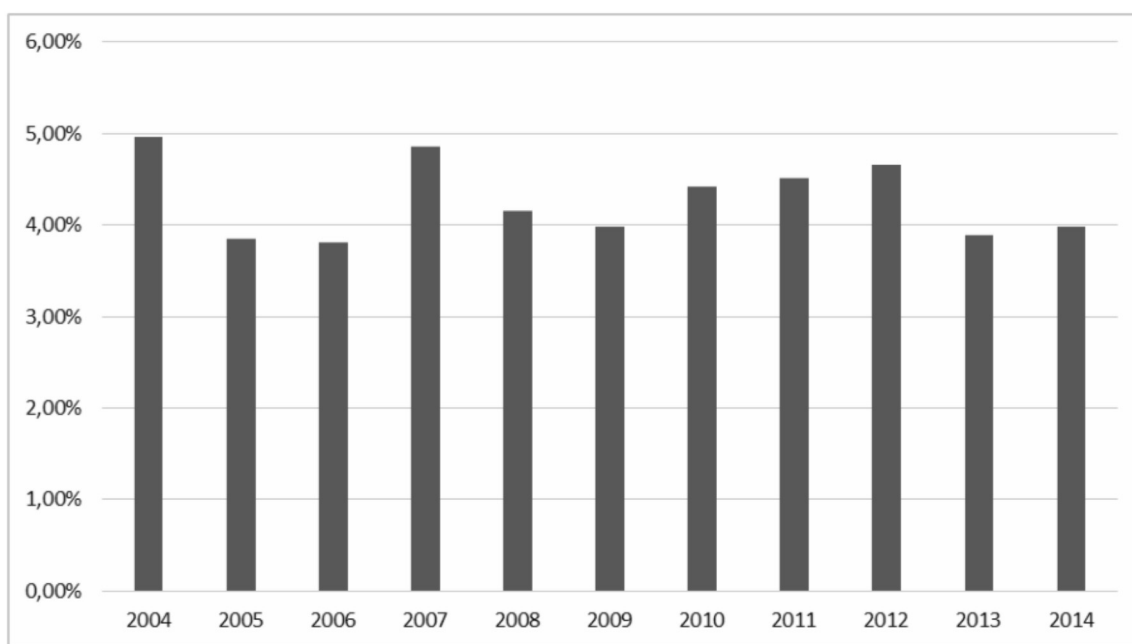


Рисунок 1. Доля НИОКР в выручке крупнейших мировых предприятий ОПК за 2004-2014 гг.

современном курсе рубля к доллару США соответствует 150 млрд. руб. Для оценки, выручка Boeing составляет около 90 млрд. долларов США, а Lockheed Martin – около 45 млрд. долларов США. Для сравнения суммарная выручка 10 крупнейших предприятий Российской РКП по итогам 2015 года по данным бухгалтерской отчетности составила чуть более 200 млрд. руб., а всей отрасли – около 300 млрд. руб.

Учитывая приведенные расчеты, текущее состояние отечественной космической отрасли, в которой одновременно ведутся десятки научных разработок разной направленности, не позволяет выстроить олигополистический контур с целью развития внутриотраслевой конкуренции, вследствие чего наблюдается закономерный процесс консолидации отрасли, логичным недостатком которого является отсутствие внутренней конкуренции.

Из складывающейся ситуации в условиях отсутствия перспектив качественного увеличения финансирования как за счет средств федерального бюджета, так и привлечения новых зарубежных заказчиков, возможны следующие выходы:

1. Развитие по китайскому сценарию с разделением функций заказчика на несколько структур, причем не по направлениям деятельности, а по космическим подпрограммам, требующим выполнения сопоставимой продукции. Такой подход позволит инициировать развитие конкуренции между заказчиками, вследствие чего повысятся требования к исполнителю.

2. Диверсификация деятельности предприятий. Хотя подобный подход применялся отдельными предприятиями в начале 90-х, когда параллельно с изделиями ракетостроения могла выпускаться продукция хозяйственно-бытового назначения, сегодня наблюдается спрос на высокие технологии не только в ракетно-космической отрасли, что может позволить загрузить производственные мощности альтернативной высокотехнологичной деятельностью.

3. Наименее болезненным и затратным способом может стать формирование проектных групп, среди которых будет приветствоваться здоровая конкуренция. Данный подход потребует наряду с устоявшейся вертикальной организационной структурой предприятий формировать горизонтальные связи между подразделениями вне рамок отдельных юридических лиц, выполняющими схожие функции. Необходимой особенностью такого подхода является формирование независимых отраслевых экспертных комиссий.

Представленные варианты развития отрасли в первую очередь преследуют цель создания внутренней конкуренции. И, если в настоящее время в силу ограниченных размеров предприятий отрасли, такая конкуренция между ними невозможна, то для ее развития необходимо либо создать условия для конкурсного привлечения финансирования, либо увеличить размеры предприятий, либо создавать условия для конкуренции на более низком уровне (департаментов, отделов, отдельных сотрудников).

Как было ранее отмечено, в целях снижения риска принятия некорректного решения, целесообразно уменьшить волатильность потенциального результата. Поскольку предложенные варианты развития отрасли наукоемкого машиностроения основаны на однофакторной модели, зависящей от уровня конкуренции, целесообразно ввести дополнительные факторы, в частности, оценить структуру государственных программ развития космических отраслей ведущих стран и методы их планирования, мониторинга и контроля, что позволит наложить на картину диверсификации производства ограничения в виде целевых общеотраслевых показателей и выявить наиболее эффективные пути стимулирования развития.

Однако, реализация данного подхода является отдельной научной работой, результаты которой будут представлены в следующих статьях.

ЛИТЕРАТУРА

1. И.О. Прокопенкова. Космическая промышленность Китая на современном этапе // Проблемы национальной стратегии №3(36), 2016.
2. Д.Ю. Большаков. Анализ затрат на научные исследования зарубежных оборонно-промышленных компаний. // Вестник Концерна ПВО "Алмаз-Антей" №2, 2015.
3. <http://www.spacex.com>
4. А.М. Половко, Основы теории надёжности. М.: Наука, 2007.
5. К.В. Балдин, С.Н. Воробьев. Риск-менеджмент. М.: Гардарики, 2005.

МЕДИКО-ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И СОСТОЯНИЕ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ

DEMOGRAPHIC AND HEALTH CHARACTERISTICS AND HEALTH STATUS OF THE POPULATION OF THE REPUBLIC OF INGUSHETIA

*D. Sapralieva
M. Gatagazheva
Z. Gatagazheva
D. Gagieva*

Annotation

Infant mortality is an indicator of the social and economic well-being of society and a criterion for assessing the effectiveness of reproductive and demographic development. Ensuring the reduction of infant and child mortality was identified as one of the objectives of the strategy for protecting the health of the mother and child in the context of socio-economic reforms in the Russian Federation. Since the causes of death in children of the first year of life are mainly associated with the pathology of the perinatal period, we hope that the introduction of the Perinatal Center into the RI will allow to reduce the level of infant mortality and positively affect the natural growth of the population. This study analyzes the medical and demographic situation in the Republic of Ingushetia for the period 2009–2013.

Keywords: morbidity, mortality, infant mortality, natural population increase, medical demographic situation, life expectancy.

*Сапралиева Дзейнап Османовна
К.м.н., доцент, ФГБОУ ВО Ингушский
государственный университет*

Гатагажева Малика Магомедовна

*К.м.н., ст. преподаватель, ФГБОУ ВО
Ингушский государственный университет*

Гатагажева Зарета Магомедовна

*К.м.н., доцент, ФГБОУ ВО Ингушский
государственный университет*

Гагиева Долатхан Алиевна

*К.м.н., доцент, ФГБОУ ВО Ингушский
государственный университет*

Аннотация

Младенческая смертность является индикатором социально-экономического благополучия общества и критерием оценки эффективности репродуктивно-демографического развития. Обеспечение снижения младенческой и детской смертности было определено одной из задач стратегии охраны здоровья матери и ребенка в условиях социально-экономических реформ в Российской Федерации. Так как у детей первого года жизни причины гибели связаны, в основном, с патологией перинатального периода, мы надеемся, что введение в эксплуатацию Перинатального центра в РИ позволит снизить уровень младенческой смертности и положительно повлияет на естественный прирост населения. В данном исследовании проведен анализ медико-демографической ситуации, сложившейся в Республике Ингушетия за период 2009–2013 гг.

Ключевые слова:

Рождаемость, смертность, младенческая смертность, естественный прирост населения, медико-демографическая ситуация, ожидаемая продолжительность жизни РИ.

СОКРАЩЕНИЯ

Первичная медико-санитарная помощь (ПМСП), ожидаемая продолжительность жизни (ОПЖ), Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО), электронейромиография (ЭНМТ), младенческая смертность (МС), врожденные пороки развития (ВПР), Республика Ингушетия (РИ).

Перспективы развития Республики Ингушетия определяются не только экономическими процессами, производственным потенциалом, уровнем развития инфраструктуры и технологий, но и состоянием и динамикой народонаселения, его количественными и качественными показателями.

По данным "Ингушетиястат" (2014) численность постоянного населения РИ в 2013 году составила более 442,25 тыс. человек, причем свыше половины (58,5%)

проживало в сельской местности и 41,5% – в городах (табл. 1).

Для табл. 2 нами рассчитаны показатели роста численности населения. Динамика роста свидетельствует о том, что как в городе, так и на селе число жителей постоянно растет, причем число горожан за 5 лет в среднем выросло на 4,9%, селян – на 10,4%. В среднем рост составил 8,1%.

Таблица 1.

Численность населения Республики Ингушетия (в абс.).

	2009	2010	2011	2012	2013
Все население	409210	411736	414524	430495	442225
Городское население	174956	175825	158990	168764	183523
Сельское население	234254	235911	255534	261731	258702

Источник: Ингушетиястат.

Таблица 2.

Темпы роста численности населения с 2009 по 2013 г.г. (в показателях наглядности).

	2010/2009	2011/2010	2012/2011	2013	В среднем за 5 лет рост на (%)
Все население	100,6	100,7	103,9	102,7	8,1
Городское население	100,5	90,4	106,2	104,6	4,9
Сельское население	100,7	109,1	104,8	104,0	10,4

"Ингушетиястат" конкретизирует: мужчин – 44,9% населения, женщин – 55,3%. По данным Всероссийской переписи населения (ВПН) 2010г. на 1000 мужчин приходится 1237 женщин.

В общей структуре детское население составило 34,4%. Среди детей лиц мужского пола в возрасте 0–17 лет включительно – 44,0%, женского – 56,0%. На 1000 мальчиков приходится 1273 девочек. Лиц старше возраста трудоспособности в РИ – 9,0%.

Показатель демографической нагрузки находится на весьма приемлемом для России уровне и составляет 675 на 1000 трудоспособного населения, в том числе детьми – 625 и лицами пенсионного возраста – 151. Четырехкратное превышение нагрузки за счет лиц младше трудоспособного возраста является одной из характеристик прогрессивного типа демографического развития и благоприятной основой для социально-экономических прогнозов и планов, рассчитанных на перспективу.

По показателю ожидаемой продолжительности жизни (ОПЖ) при рождении РИ занимает в России первое место, причем является лидером как по уровню, так и по динамике показателя (ОПЖ при рождении только за последние 3 года выросла на 4,1 года). ОПЖ в 2013г. составила 78,84 лет, что значительно выше среднестатистического уровня РФ (70,77), превышая его на 11,4%. Хотелось бы отметить, что 1–е место по ОПЖ традиционно является позицией РИ. Так в монографии О.П. Ще-

пина с соавт. (2007) приводится тройка лидеров – Республика Ингушетия (1–е место – 78,8 лет); Чеченская республика (2–е место – 77,4 года) и Республика Дагестан (3–е место – 77,3 года).

Резервом увеличения численности постоянного населения традиционно является высокий естественный прирост населения (превышение числа родившихся над числом умерших). В целом для РИ свойственны высокий коэффициент рождаемости и низкая общая смертность, что формирует естественный прирост населения на уровне от 14,6 на 1000 (2009) до 20,3 (2011), в 2013г. – 16,8 (рис. 1). Следует отметить, что коэффициент смертности практически не изменяется и лишь с 2011г. проявилась тенденция его снижения.

На рис. 2 проиллюстрировано по состоянию на 2013г. соотношение основных демографических коэффициентов рождаемости и смертности, естественного прироста населения в РИ по отношению к уровням Российской Федерации в целом и Северо-Кавказскому федеральному округу (СКФО). Каждая из составляющих имеет наилучшие показатели с характеристикой рождаемости как высокой, и смертности как низкой.

Коэффициент рождаемости в РИ, оставаясь на самом высоком уровне по сравнению с другими регионами России, тем не менее, за 2012 и 2013г.г. имел тенденцию к снижению. За 2013 год рождаемость снизилась на 5,7% и составила 19,8 на 1000 населения.



Рисунок 1. Динамика естественного прироста населения в Республике Ингушетия за 2009-2013г.г. (данные приводятся за 2009-2010г.г. по документам МЗ РИ, за 2011-2013 г.г. согласно статистическому отчету ГБУ "МИАЦ" Минздрава РИ).

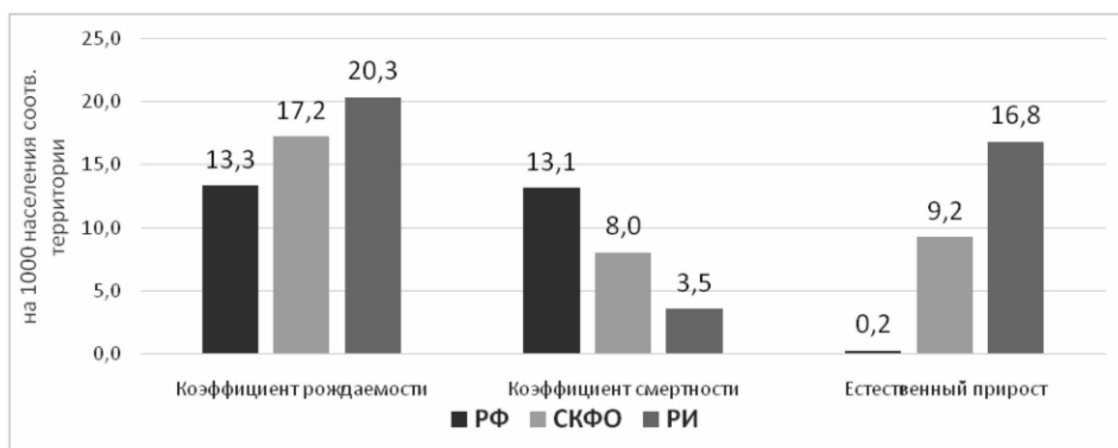


Рисунок 2. Сопоставительная характеристика демографической картины за 2013 г. (на 1000 населения соответствующей территории).

Значительное влияние на состояние рождаемости оказывает репродуктивный потенциал общества (табл. 3).

Согласно статистическим данным среди женщин фертильного возраста 58,3% – жительницы села. При организации ПМСП и специализированной помощи этот факт должен быть учтен. Необходимо обеспечить доступность медицинских услуг для сельских жительниц.

Следует подчеркнуть, что для РИ традиционным является активное репродуктивное поведение, чем и обусловлены воспроизводственные характеристики, наиболее высокие в РФ. Коэффициент рождаемости в РИ превы-

шает среднероссийский более чем в полтора раза (1,53 в 2013г.).

Однако оценка эффективности репродуктивного процесса только по факту рождения детей без учета качества родившихся детей и репродуктивных потерь создает лишь иллюзию благополучия рождаемости. Бедность и подчас примитивность в образе жизни существенной части населения в сочетании с низкой доступностью медицинских услуг остаются основными причинами высокой младенческой и детской смертности – в 2–2,7 раза превышающих среднероссийский уровень, хотя в 2016г. наметилась тенденция к снижению данного показателя.

Таблица 3.

Характеристика женского населения РИ в 2013 г. (в абс. и %).

Число и показатель	Абс. число и %
Общее число жителей	442225
Женское население	243697
Удельный вес женское население к общему числу жителей	55,1
Женское население фертильного возраста (15-49 лет)	132858
Удельный вес женщин фертильного возраста (15-49 лет) к общему числу женского населения	54,5
Удельный вес женщин фертильного возраста (15-49 лет) к общему числу жителей	30,0

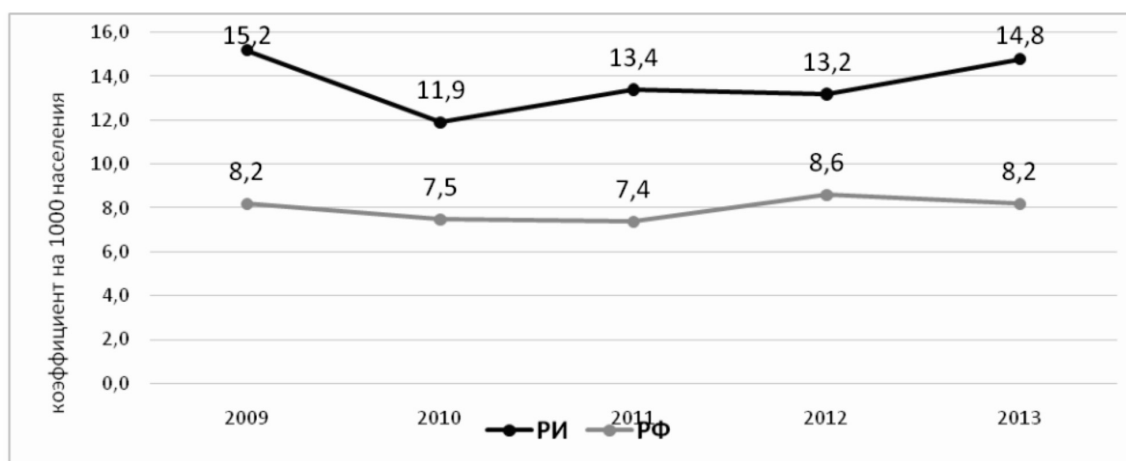


Рисунок 3. Сопоставление динамики показателей младенческой смертности в РИ с РФ за 2009-2013 г.г. (на 1000 родившихся живыми в стране и регионе).

Способствуют этому "постарение рождаемости" (отличительная черта менталитета Ингушетии), низкий уровень образования, многодетность, несоблюдение оптимального интергенетического периода.

Анализ состояния здоровья беременных рожениц и родильниц, новорожденных в РИ показывает, что по многим показателям оно хуже, чем в среднем по России. На сегодня самой актуальной проблемой в сфере здравоохранения Республики Ингушетия является высокая младенческая смертность, отмеченная группой авторов (Арапханова М.Я., Сапралиева Д.О., Яндиев О.А., 2014).

На рис. 3 представлены диаграммы, отражающие динамику показателей младенческой смертности в РИ в сопоставлении с показателями по РФ за период 2009–2013г.г.

Из сопоставленных диаграмм следует, что в РИ уровень младенческой смертности в той или иной степени, но за весь анализируемый период времени, выше уровня по РФ. Это сложившаяся закономерность в республике.

К 2010г. коэффициент удалось снизить до 11,9 на 1000 живорожденных, однако в течение 2011–2013г.г. он увеличился до 14,79 в 2013г., что в 1,8 раза превышает аналогичный средний федеративный показатель за 2013 год – 8,2. Рост показателя младенческой смертности в 2013 году обусловлен переходом с 2012 года на регистрацию недоношенных детей, рожденных с ЭНМТ – весом от 500 г.

Столь неблагоприятная ситуация обусловлена, во-первых, бытовыми условиями и менталитетом в ингушской семье (наличие подворий, требующих от женщин

высоких физических нагрузок, многократные фактически ежегодные роды, неприятие абортот), низким материальным уровнем жизни семей со случаями МС, и, во-вторых, не адаптированностью службы родовспоможения к новым вызовам для специализированной медицинской помощи (Б.Г. Матиев, 2004).

Согласно статистическим данным по Республике Ингушетии, в возрасте от 0 до 1 года жизни за 2013 год умерло 133 ребенка. Из числа умерших в младенческом возрасте четверть случаев это смерть новорожденных с ЭНМТ.

Позитивно, что снизилась младенческая смертность на дому, которая составила в 2013 году – 4,5% от общего числа умерших детей до года жизни (в абс. – 6 случаев), в сравнении с предыдущими годами: в 2012 году – 8,9% (11 случаев), в 2011 году – 7,1% (10 случаев).

Основными причинами младенческой смертности в РИ, как и в целом по стране, являются состояния, возникающие в перинатальном периоде – 65%, врожденные пороки развития (ВПР) – 15% и инфекционные заболевания – 6,7%. Среди главных причин смерти недоношенных детей с ЭНМТ преобладают дыхательные расстройства, внутриутробные инфекции, внутриутробная гипоксия и асфиксия в родах.

Так как у детей первого года жизни причины гибели связаны, в основном, с патологией перинатального периода, мы надеемся, что строительство в регионе Перинатального центра позволит коренным образом изменить ситуацию.

Данные **табл. 4** свидетельствуют о неблагоприятной ситуации в здоровье младенцев, отмечаемой как в первые дни жизни, так и на протяжении всего первого года.

По сроку летального исхода, помимо самого показателя младенческой смертности, ориентированного на

живорожденных детей, умерших в течение первого года жизни, представлен целый ряд составляющих, весьма важных для характеристики демографических процессов: перинатальная, неонатальная (ранняя, поздняя и постнеонатальная). Мы посчитали целесообразным привести общепринятые формулы расчёта всех названных показателей и алгоритм из расширения в гендерном ключе. Сопряженный с младенческой смертностью показатель материнской смертности также имеет алгоритм расчета (см. приложение 5).

По статистическим данным в 2012–2013г.г. материнская смертность не регистрировалась, что позволило средний уровень в РИ за 2011–2013г.г. приблизить к среднефедеральному значению – 12,8 на 100000 живорожденных (РФ – 11,5). Причины материнской смертности, в основном, носят управляемый характер. Ее структуру формируют кровотечения, сепсис, гестоз (В.Н.Серов, 2008).

Младенческая смертность сопряжена с еще одним демографическим показателем – детской смертностью.

"Вклад" младенческой смертности в детскую смертность доходит до 81,5% (2013 – 74%), формируя уровень показателя в 1,1–1,2 на 10 тыс. детского населения или в другой "системе координат" 11,6 на 1000 родившихся живыми.

В.И. Скворцова отметила: "За 30 лет мы снизили (детскую – ред. авторов электронного ресурса) смертность более чем в 3 раза. Последний показатель, который статистически мы имеем, это показатель 2012 года – чуть более 10 на тысячу родившихся детей" (<http://ria.ru/society/20140415/1003970893.html>).

По данным Минздрава РИ смертность детей 0–17 лет практически находится на уровне, приведенном Министерством здравоохранения России, и по прогнозам будет снижаться с 11,6 в 2013г. до 9,9 в 2018 (**табл.5**).

Таблица 4.

Младенческая смертность и ее составляющие.

Смертность	2009	2010	2011	2012	2013	
					РИ	РФ
Младенческая (на 1000 живорожденных)	15,2	11,9	13,4	13,2	14,79	8,2
Перинатальная (на 1000 родившихся живыми и мертвыми)	18,6	11,7	15,6	20,0	18,6	7,16
Материнская (на 100 тыс. родившихся живыми)	10,7	0	28,5	0	0	11,5
Мертворождаемость	9,7	6,3	8,8	11,8	10,4	6,3

Таблица 5.

Динамика детской смертности на 1000 родившихся живыми (прогноз).

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Детская смертность	11,6	11,3	10,9	10,5	10,1	9,9

В структуре причин детской смертности ведущее место занимают отдельные состояния перинатального периода – 42,7% от числа всех причин, второе место занимают ВПР – 15,6%, третье место травмы, отравления, несчастные случаи – 10,4%, четвертое место органическое поражение ЦНС, инфекционные заболевания по 8,1%, пятое место болезни органов дыхания – 5,2%.

Помимо детей, которые умерли в РИ в возрасте от 0 до 17 лет из числа местных жителей, в республике у 7,5% дополнительно регистрировалась смерть среди детей из Республики Северная Осетия–Алания, Чеченской Республики, Таджикистана.

Имея стабильный уровень, коэффициент детской смертности в РИ за последние 5 лет (2009–2013г.г.) находился в пределах 4,0–3,4 на 1000 населения. Самый низкий уровень (3,5) зарегистрирован в 2013г. По сравнению с уровнем в РФ – 13,1, данный показатель ниже в 4 раза.

Показатели детской смертности в количественном выражении не оказывают существенного влияния на общую демографическую ситуацию в РИ.

Вместе с тем, более 30 лет тому назад Э.Г. Федорова и В.П. Стоногина писали: "Данный показатель имеет большое значение как критерий оценки здоровья населения, санитарного, культурного и материального уровня страны, состояния службы здравоохранения, особенно, родовспоможения и педиатрической службы" (1983).

Общеизвестно, что наибольшее влияние на состояние здоровья оказывает образ жизни человека. И в ситуации с низким уровнем смертности в РИ главная его причина заложена в позитивной части устоев быта населения, фактически отвергающего алкоголь, наркотики, суицид. Роль менталитета и традиций проявляется не только в положительном плане. Для РИ остается актуальным вопрос позднего обращения за свидетельством о смерти.

В табл. 6 приведена общая характеристика смертности населения РИ за 2009–2013г.г. Мы намеренно в этой таблице повторили позицию по младенческой смертности, чтобы подчеркнуть исключительность для РИ именно

смертности среди младенцев. По общей смертности как уровень, так и динамика показателей весьма благополучны.

В структуре общей смертности за 2013г. преобладала смертность от болезней системы кровообращения, которая составила более половины всех смертей (в 2013 – 826 из 1568 случаев смерти – 52,7%). Среди случаев смерти внутри класса болезней системы кровообращения преобладают ИБС (136 случаев – 16,5% внутри класса) и цереброваскулярные болезни (65 случаев – 7,9%).

Обращают на себя внимание чрезвычайно низкие по сравнению со среднефедеральными показателями уровни смертности в РИ по основным причинам смерти внутри класса болезней системы кровообращения (от гипертонической болезни ниже в 2,3 раза, от ИБС в 11,9 раза, от цереброваскулярным болезням в 14,7 раза). При этом группа "другие болезни" "системы кровообращения" превышает средний показатель РФ в 1,4 раза.

Вслед за болезнями системы кровообращения обращает на себя внимание класс новообразований. Уровень смертности от новообразований в 4,1 раза ниже в РИ, чем в среднем в РФ. Отмечен рост показателя смертности населения от злокачественных новообразований на 31,4%, который в 2013г. составил – 48,1 на 100 тыс. населения (в 2012г. – 36,6), что связано с вводом программы "Канцер-регистр" для регистрации и мониторинга по данной категории и больных и умерших.

Анализ смертности показал, что основное количество умерших составляют лица пожилого возраста, обратившихся за медицинской помощью с поздними стадиями новообразований и сопутствующими хроническими заболеваниями. В целях выравнивания ситуации планируется проведение диспансеризации данной категории пациентов, что улучшит выявление новообразований на ранних стадиях. Свой вклад в разброс статистических данных по онкологическим заболеваниям, в том числе и смертности, вносит необходимость периодического учета больных по временной прописке – жителей Северной Осетии–Алания, оформляющих статус вынужденных переселенцев.

Таблица 6.

Показатели смертности населения РИ по основным классам причин смерти за 2009-2013 г.г. (на 100 тыс. населения).

Причины смерти	2009	2010	2011	2012	2013	
					РИ	РФ
Смертность от всех причин	455,8	447,9	396,0	360,6	346,1	1310,2
Смертность от болезней системы кровообращения, в т.ч.:	205,0	227,5	184,7	196,3	182,3	696,5
<i>гипертоническая болезнь</i>	12,8	14,4	11,6	6,6	6,4	15,0
<i>ишемическая болезнь сердца</i>	41,0	37,1	34,1	26,4	30,0	366,6
<i>цереброваскулярные болезни</i>	23,3	31,3	17,4	17,2	14,3	216,5
<i>другие болезни системы кровообращения</i>	127,7	144,5	121,5	146,1	131,5	98,4
Смертность от новообразований	76,2	55,2	59,5	36,6	48,1	201,5
Смертность от туберкулеза	9,4	11,1	7,0	7,7	7,9	11,0
Смертность от дорожно-транспортных происшествий	14,8	15,7	19,7	15,4	12,6	14,0
Материнская смертность	10,7	0	28,5	0	0	11,5
Младенческая (на 1000 живорожденных)	15,2	11,9	13,4	13,2	14,8	8,2

Неуклонно, начиная с 2011г., снижается уровень смертности от дорожно-транспортных происшествий (ДТП) в регионе: в 2013г. по сравнению с 2012г. темп снижения составил 4%, а по сравнению с 2011г. – 34,5%. Основной "вклад" в снижение показателя внесли меры профилактики ДТП, реализованные на федеральном и региональном уровнях.

Оценены финансовые потери от трех ведущих причин смерти – основные связаны с несчастными случаями, отравлениями и травмами – 38,3%, далее с болезнями системы кровообращения – 27,7% и, наконец, с большим отрывом, с новообразованиями (0,2%). В целом, на эти три класса заболеваний приходится 76,2% всех финансовых потерь (С.А. Леонов, И.М. Сон, С.В. Моравская, 2012).

Следующей причиной безвозвратных потерь среди населения РИ является туберкулез. Смертность от этой причины повысилась с 7,7 в 2012г. до 7,9 в 2013г. (РФ – 11,0), что обусловлено улучшением процесса диагностики и проведением целенаправленной диспансеризации в РИ.

В целом, оценивая смертность в количественном выражении, подчеркнем, что только за три года (2011–

2013) речь идет почти о 5000 жизней – умерших в 2013 (1568), в 2012 (1595) и 2011 (1705).

На рис.4 отражено соотношение уровня смертности по ведущим причинам между РИ и РФ. При этом внутри страны и региона представлены изменения за 2012–2013г.г., как минимальный срок формирования тренда для индикативного планирования при разработке "Программы развития здравоохранения до 2020г." и плана мероприятий "Дорожная карта" до 2018г.

Обращает на себя внимание тот факт, что, во-первых, показатели по "управляемым" причинам смерти в РИ ниже, чем в целом по России, и, во-вторых, имеют в 2013г. по отношению к 2012г. в регионе тот же вектор изменения, что и в стране в целом. Исключением является динамика по уровню смертности от туберкулеза – показатели увеличились в 2013г. по отношению к 2012г. на 2,6% (в РФ снизились на 9,8%).

В целом, при рассмотрении медико-демографической ситуации в Республике Ингушетия, сделано заключение о том, что приоритетного внимания заслуживает проблема младенческой смертности, уровень которой в 1,8 раза превышает среднюю по РФ величину. Подчеркнем, что младенческая смертность является междуна-

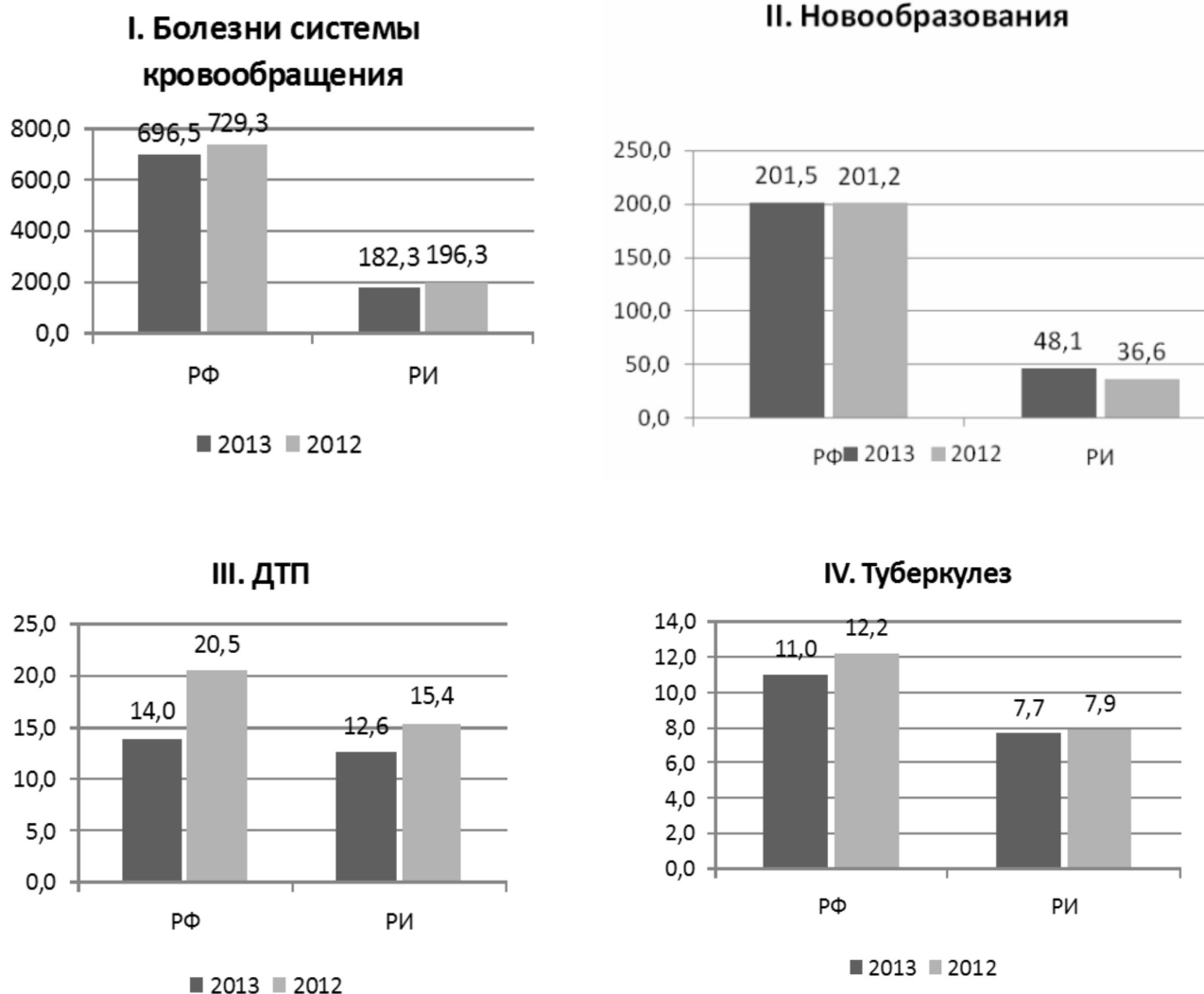


Рисунок 4. Сопоставительная характеристика смертности по основным причинам по РФ и РИ в 2013 к 2012 (на 1000 соответствующего населения).

родным сопоставительным критерием фактического отражения уровня благополучия в обществе и его социально-экономического развития. Показатель МС учитывается во многих схемах оценок, включая рейтинговые –

для суждения об эффективности управления деятельностью губернаторов, доступности бесплатных видов оказания гражданам медицинской помощи (ПП РФ от 18.10.2013 № 932).

ЛИТЕРАТУРА

1. Арапханова, М.Я. Медико-организационные проблемы охраны материнства и детства в Республике Ингушетия / М.Я.Арапханова, Д.О.Саприалиева, О.А.Яндиев // *Здравоохранение Российской Федерации*. – 2014. – Т. 58. – №5. – С. 8–12.
2. Арапханова, М.Я. Организационные аспекты развития здравоохранения Республики Ингушетия в условиях реформ / М.Я.Арапханова, Д.О.Саприалиева, Р.А.Костоева // *Журнал "Вестник Всероссийского общества специалистов по медико-социальной экспертизе, реабилитации и реабилитационной индустрии"*. – 2014. – №2. – С. 15–23.
3. Арапханова, М.Я. Медико-организационные проблемы охраны материнства и детства в Республике Ингушетия / М.Я.Арапханова, Д.О.Саприалиева, О.А.Яндиев // *Здравоохранение Российской Федерации*. – 2014. – Т. 58. – №5. – С. 8–12.

4. Арапханова, М.Я. Организационные аспекты развития здравоохранения Республики Ингушетия в условиях реформ / М.Я.Арапханова, Д.О.Сапралиева, Р.А.Костоева // Журнал "Вестник Всероссийского общества специалистов по медико-социальной экспертизе, реабилитации и реабилитационной индустрии". – 2014. – №2. – С. 15–23.
5. Багненко, С.Ф. Анализ медико-экономической эффективности в оценке новых медицинских технологий / С.Ф.Багненко, В.В.Архипов, С.И.Переудов, Н.О.Рухляда // Экономика здравоохранения. – 2002. – №4 (63). – С. 12–14.
6. База данных Росстата [Электронный ресурс]. – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>.
7. Балуев, Е.Е. Научное обоснование разработки государственных и муниципальных заданий в здравоохранении (на примере больничной помощи при болезнях системы кровообращения): автореф. дис. ... канд. мед. наук: 14.00.33 / Балуев Евгений Евгеньевич. – М., 2011. – 24 с.
8. Бальзамова, Л.А. Эффективность использования ресурсов здравоохранения в амбулаторно-поликлинических учреждениях: автореф. дис. ... канд. мед. наук: 14.00.33 / Бальзамова Лидия Алексеевна. – М., 2004. – 26 с.
9. Багненко, С.Ф. Анализ медико-экономической эффективности в оценке новых медицинских технологий / С.Ф.Багненко, В.В.Архипов, С.И.Переудов, Н.О.Рухляда // Экономика здравоохранения. – 2002. – №4 (63). – С. 12–14.
10. База данных Росстата [Электронный ресурс]. – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>.
11. Балуев, Е.Е. Научное обоснование разработки государственных и муниципальных заданий в здравоохранении (на примере больничной помощи при болезнях системы кровообращения): автореф. дис. ... канд. мед. наук: 14.00.33 / Балуев Евгений Евгеньевич. – М., 2011. – 24 с.
12. Бальзамова, Л.А. Эффективность использования ресурсов здравоохранения в амбулаторно-поликлинических учреждениях: автореф. дис. ... канд. мед. наук: 14.00.33 / Бальзамова Лидия Алексеевна. – М., 2004. – 26 с.
13. Давыдов, М.И. Здоровье детей и подростков – системообразующий фактор государственной политики в сфере здравоохранения и образования, национальной безопасности // Здоровье и образование детей основа устойчивого развития российского общества и государства. Научная сессия академий 5–6 октября 2006г. – М.: Наука, 2007. – С. 11–18.
14. Евлоева, П.М. Комплексная медико-социальная оценка распространенности и длительности грудного вскармливания в Чеченской Республике и Республике Ингушетия: дис. ... канд. мед. наук: 14.02.03 / ЕвлоеваПятимат Магометовна. – М., 2013. – 170 с.
15. Заболеваемость сельского населения и нормативы лечебно-профилактической помощи / под ред. И.Д.Богатырева. – М.: Медицина, 1973. – 280 с.
16. Линденбратен, А.Л. Демографические вызовы и система здравоохранения /А.Л. Линденбратен// В кн.: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2008, Россия перед лицом демографических вызовов. – М.: ПРООН, 2009. – С. 182–193.
17. Максимова, Т.М. Современное состояние, тенденции и перспектива оценки здоровья населения /Т.М.Максимова. – М.: Издательство "ПЕРСЭ", 2002. – 192 с.
18. Максимова, Т.М. Состояние здоровья, условия жизни и медицинское обеспечение детей в России / Т.М.Максимова, О.Н.Гаенко и др. – М.: ПЕРСЭ, 2008. – 367 с.
19. Медицинская документация: учетные и отчетные формы /Р.А.Хальфин, Е.В.Огрызко, Е.П.Какорина, В.В.Мадьярова.– М.: ГЭОТАР–Медицина, 2014.– 64 с.
20. Мельникова, Л.И. Оценка достоверности мнения пациентов о качестве стационарной медицинской помощи /Л.И.Мельникова, М.Г.Дьячкова, Э.А.Мордовский// Менеджер здравоохранения, 2014. – №5. – С. 18–25.
21. Общественное здоровье и здравоохранение. Национальное руководство / под ред. В.И.Стародубова, О.П.Щепина и др.– М.: ГЭОТАР–Медиа, 2013. – 624 с.
22. Полунина, Н.В. Современные тенденции в состоянии здоровья детей раннего возраста: сборник материалов XII конгресса педиатров России "Актуальные проблемы педиатрии" /Н.В.Полунина, Л.В.Кудряшова, В.В.Полунина. – М., 2008. – С. 361.
23. Шамшурина, Н.Г. Показатели социально-экономической эффективности в здравоохранении /Н.Г.Шамшурина. – М.: Изд-во "МЦФЭР", 2005. – 320 с.
24. Щепин, О.П. Современные региональные особенности здоровья населения и здравоохранения России //О.П.Щепин, И.А.Купеева, В.О.Щепин, Е.П.Какорина. – М.: Издательство "Медицина", издательство "Шико", 2007. – 360 с.

© Д.О. Сапралиева, М.М. Гатагаева, З.М. Гатагаева, Д.А. Гагиева, (Sdo62@inbox.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики».



ОШИБКИ ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ERRORS OF PRINCIPLES OF ENVIRONMENTAL POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION

M. Tiranova

Annotation

The article is devoted to identification of problems in the formation of "environmental policy". Through the use of a critical approach that examines the creation and implementation of "Ecological policy" in the Russian Federation. The consideration of the question has a positive effect on the further development of algorithm of actions in the process of converting the erroneous phenomena in effective strategic environmental policy.

Keywords: environmental policy, strategic planning, global environmental problems, environmental management.

Тиранова Мария Викторовна
Аспирант,
МГУ им. М.В.Ломоносова,
Москва, РФ

Аннотация

Статья посвящена выявлению проблем в формировании "экологической политики". Благодаря использованию критического подхода, рассматривается вопрос создания и реализации "Экологической политики" в Российской Федерации. Рассмотрение данного вопроса положительно влияет на дальнейшую разработку алгоритма действий в процессе преобразования ошибочных явлений в эффективную стратегическую экологическую политику.

Ключевые слова:

Экологическая политика, стратегическое планирование, глобальные экологические проблемы, экологический менеджмент.

Без совершенствования – нет прогресса. Стараясь развиваться, создавая новые оптимальные пути решения проблем, человечество разрабатывает новые модели, методы, принципы и методики. Ни одна сфера жизни не прошла стороной от модификаций и нововведений. Так и экологическая политика, не имеющая жестких нормативных актов, расширяется и подстраивается под доминирующие сферы, такие как социально-экономическая политика государства. Пытаясь найти свою нишу, экология рассматривается как дополнительный эффект, надстройка к фундаментальным областям.

Так целью данной статьи является выявление ошибочных принципов экологической политики в Российской Федерации и построение на них предложенных решений.

Научная новизна статьи заключается в критическом подходе к пониманию и использованию фактической и плановой экологической деятельности государства.

Задачей работы автором выделяется создание алгоритма действий – перечня изменений ошибочных принципов в экологической политике Российской Федерации, на которые следует обратить внимание с целью увеличения положительного эффекта от борьбы с экологическими проблемами и реализации экологической безопасности.

Вопрос принятия некоей экологической политики остро встал в связи с геометрически увеличивающимися экологическими проблемами, носящими всеобъемлющий характер. "Экологическая политика" несет в себе принцип необходимости регулирования человеческой деятельности в соответствии с принципами "не навредить". Но чтобы имплементация данной деятельности не несла исключительно рекомендательный характер, ее подкрепляют на уровне государственного участия и надзора.

Одной из первых проблем, которую уже без пояснения можно выделить, это проблема узконаправленного видения в планировании, прогнозировании и принятии экономических, технических и других материальных основ общественной жизни, вопросы экологических начал не берутся во внимание. И то, что страны, называемые экономически развитыми, начали пропаганду тотальной поддержки экологии, а также финансового содействия в восстановлении уже использованных ресурсов страны, не поможет полностью вывести мировое сообщество из кризиса экологии [3].

Второй проблемой, следует выделить маленькую, но весомую вещь в любом деле. На данный момент в мире еще не разработано и не введено всеобщее понятие "Экологической политики". Так как можно реализовывать и создавать меры борьбы с экологическими проблемами на уровне государства, если даже определения данному

названию деятельности не заявлено. Да, безусловно, можно консолидировать несколько определений. Например, определение экологии и политики, которые существуют в двух различных плоскостях (биологии и политики). Не стоит забывать, что самих определений экологии бесчисленное множество, в зависимости от науки, выбранной для точки опоры [7].

Имея понимание в уровне характере деления общества, стоит сказать, что каждый уровень (международный, национальный, региональный и локальный) ведут каждый свою деятельность, без слияния и выведения общего алгоритма эффективных действий. Для того чтобы любая деятельность была эффективна, нужны управляющие, которые умеют соединять несоединимое и управлять неуправляемым. Отсюда следует третья проблема – не существует специальных, уникальных специалистов на стыке наук. Как сейчас становится популярным трансдисциплинарный подход к пониманию и видению, так и с помощью него можно было бы внедрить специфические навыки, знания и умения тем, кто посвятит себя созданию науки стратегического управления экологической политикой [6].

Далее следует начать рассмотрение четвертого вопроса общего формулирования политики, в нашем случае "экологической политики". Как известно, общими элементами политики признаются цели, задачи, принципы, субъекты, объекты, инструменты и приоритетные направления. Проецируя ранее выделенный элемент "принципов" из теории политики, следует говорить про принцип гласности, активности, добровольности, демократичности и коммуникативности. В социально-экономической методике – это принцип соответствия, планирования, регулирования и внедрения. В различных субъектах РФ те или иные принципы могут варьироваться, не всегда имея точки конкатенации [4].

Пятой проблематикой будет выявлена проблема механизмов осуществления неких принципов, про которые было упомянуть выше.

В "Экологическом менеджменте" Н.В.Пахомовой, А.Эндреса, К.Рихтера дается классификация методов – механизмов:

1. Административно – контрольные (мониторинг, нормирование, лицензирование, сертификация, экспертизы)
2. Технично – технологические (внедрение и использование новых технологий)
3. Экономические (планирование, стимулирование, льготы, налогообложение)
4. Законодательно – правовые (разработка и имплементация нормативно-правовых актов)
5. Политические (деятельность политических и других организаций)

6. Воспитательно – образовательные методы (формирование экологического сознания и моральной ответственности) [5]

Большее половины из представленных методов не применяются на практике в связи с недостаточным финансированием, проблемой территориальной масштабируемости и прочим. Самым простым примером станет воспитательно – образовательный метод, который, по существу, должен быть представлен в виде образовательного пласта в первую очередь реализованному в дошкольной и школьной группе населения. Также нельзя забывать про то, что если один принцип оседает, то на его место приходит другой, так как даже незначительное преобладание механизма одного над другим влечет за собой негативные последствия.

Этот же принцип преобладания, ведущего к критическим последствиям присущ и шестой дилемме, связанной с субъектами экологической политики.

В том же самом, экологическом менеджменте субъектами выделено следующее:

1. Государство
2. Хозяйствующие субъекты
3. Научно – исследовательские организации
4. Политические партии
5. Общественные организации
6. Отдельные граждане [5]

Суммируя – это общество, бизнес и государство. В этом треугольнике большее влияние имеет бизнес. Только хозяйствующие субъекты могут влиять, устанавливать, мешать и выбирать свой и, в некотором смысле, общий экологический путь. И тут вся идея заключена в экономико-политических установках всего мирового сообщества в целом, а также государства в частности [2]. Делая акцент на историю, следует отметить, что социализм был очень результативен в экономическом плане, но если была бы возможность спроецировать такую политику в русло экологии, то она бы принесла высокие положительные показатели. Главное, это использование принципа умеренности во всех видах деятельности. Сам социализм не сопоставлял свои идеи с негативностью влияния на природу вокруг социума, и только в связи с Великой Отечественной Войной понимание этого изменилось, оно изменилось не только в СССР, но и во всем мировом сообществе. Желательно, брать во внимание проблемы прошлых столетий и, помня о цикличности экономики, коррелировать опыт и план.

Стратегический экономический план необходим государству для видения общего пути деятельности, которое помогает мягко лавировать среди кризисов. Экономические проблемы затрагивают все сферы общественной жизни, в том числе и экологию. Если при разработке ал-

горитма управленческо–финансового плана действий решения экономических проблем, произвести лавинообразный цепной эффект сферы экологии, то эти преобразования потянут за собой экологическую сферу [1].

Подводя итог, в соответствии с выбранной задачей следует выделить перечень действий, который поспособствует ликвидации ошибочных основ в экологической политике государства.

1. Расширить видение в процессе планирования, прогнозирования и принятия решений на основе слияния информационной базы всех смежных сфер.

2. Разработать общее понятие "экологической политики" в соответствии с научными требованиями и обоснованиями.

3. Сформировать всю цепочку учебного процесса специализированного формата обучения.

4. Введение общего регламента, который будет ре-

гулировать общие принципы формулирования методик на всей территории Российской Федерации.

5. Разработать единый алгоритм использования методов реализации экологической политики в полном и равном объеме.

6. Выявить оптимально возможный принцип дележания ответственности среди субъектов экологической политики в равных долях.

Предложенные меры смогут поспособствовать выведению из стагнации экологическую деятельность, а возможное укрупнение показателей даст стимул к пересмотру общей доктрины глобальной экологической политики. Рассмотренные в статье ошибочные принципы экологической политики Российской Федерации в полной мере раскрыты и резюмированы, благодаря чему автором была произведена работа по созданию предложений по решению данного вида проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ведута Е.Н. Межотраслевой–межсекторный баланс: механизм стратегического планирования экономики/– М.: Академический Проект, 2016.;– 240 с.
2. Ведута Е.Н. Эффективное управление экономикой в условиях гражданского общества– Обозреватель, 2007, № 7.
3. Данилов–Данильян В.И., Горшков В.И., Арский Ю.М., Лосев К.С. Окружающая среда между прошлым и будущим: мир и Россия (опыт эколого–экономического анализа). М.: ВИНТИ РАН, 1994. – 134 с
4. Ефимов В.М. Экономическая наука под вопросом. Иная методология, история и исследовательские практики. – ИНФАРА–М, Москва, 2016.
5. Пахомова Н. В., Эндрес.А., Рихтер К. К. Экономика природопользования и экологический менеджмент. Издательство С.–Петербургского университета, С.–Петербург, 1999.
6. Приоритеты национальной экологической политики России/Под ред. В.М. Захарова. М.: Наука, 1999.
7. Шевчук А.В. Экономический механизм природопользования в условиях осуществления рыночных реформ. М.: Изд–во НИИ–Природа, 1998.

© М.В. Тиранова, (miriel7@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ВЛИЯНИЕ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ ИРАКА НА ПОВЫШЕНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОМПАНИЙ

INFLUENCE OF STATE OF THE ECONOMY OF IRAQ ON INCREASE IN CAPITALIZATION OF THE COMPANIES

*E. Vdovina
M. Garbav*

Annotation

In article economic development of Iraq is considered. Positive and negative tendencies in the current state of economy of Iraq are revealed. In a camp after long recession positive dynamics of all main economic indicators is observed.

GDP of Iraq after a considerable increase since 2011, in 2014 was lost by about 50 billion dollars that was connected with conflicts in the country, a political revolution, reduction of prices of oil, deterioration in an economic country situation and as a result decrease of the attractiveness for foreign investors. However the government of Iraq since the end of 2014 actively conducts work after search of contracts with leading oil companies that can help to increase oil export volume, but for this purpose the country needs to modernize oil extraction process, oil pipelines and export infrastructure. The government of Iraq aims at attraction of additional foreign direct investments, but it is interfered by general corruption, obsolete infrastructure, shortage of a skilled labor force and obsolete trade laws.

Keywords: national economy, GDP, external debt, export, import.

Вдовина Екатерина Сергеевна

К.э.н., доцент,

Тамбовский государственный

технический университет

Гарбави Мохаммед Анвер Хиллави

Аспирант,

Тамбовский государственный

технический университет

Аннотация

В статье рассмотрено экономическое развитие Ирака. Выявлены положительные и отрицательные тенденции в современном состоянии экономики Ирака. В стране после затяжного спада наблюдается положительная динамика всех основных экономических показателей.

ВВП Ирака после значительного роста с 2011 года, в 2014 году потеряло около 50 млрд. долларов, что было связано с беспорядками в стране, политическим переворотом, снижением цен на нефть, ухудшение экономической ситуации в стране и как следствие снижение привлекательности для иностранных инвесторов. Однако правительство Ирака с конца 2014 года активно ведет работу по поиске контрактов с ведущими нефтяными компаниями, что может помочь увеличить объем экспорта нефти, но для этого стране необходимо модернизировать процесс добычи нефти, нефтепроводы и экспортную инфраструктуру. Правительство Ирака стремится к привлечению дополнительных иностранных прямых инвестиций, но этому препятствует повальная коррупция, устаревшая инфраструктура, нехватка квалифицированной рабочей силы и устаревшие торговые законы.

Ключевые слова:

Экономика страны, ВВП, внешний долг, экспорт, импорт.

Экономика Ирака всегда характеризовалась жестким контролем и вмешательством со стороны государства. Различные правительства страны во главе своей политики ставили следующую цель: закрепление цен и стабилизация потребления. Тотальный контроль экономики государством переходил от одного режима к другому.

Одной из главных проблем экономики страны до 2004 года можно назвать огромный внешний долг Ирака, оцениваемый в 125 млрд. долларов [1]. Этот долг складывался из международных займов, экспортных кредитов и финансовой поддержки во время ирано-иракской войны. В полном объеме эта проблема не решалась Временной Администрацией, а наоборот усугублялась.

С переходом власти к Временному Правительству, с 2004 года экономика страны начинает постепенно реанимироваться. В 2006 году международная экономическая организация Global Insight констатовало, что у Ирака есть экономика, которая активно развивается.

В настоящее время в сельскохозяйственной отрасли производится около 9,8% от ВВП страны. Население, занятые в этой отрасли насчитывает 6 млн. человек. "В период 2003 – 2016 гг. производство сельскохозяйственной продукции плавно снижалось в среднем на 1,1% в год, это приводило к снижению производства сельскохозяйственной продукции на душу населения примерно на 3,9% каждый год" [1].

Сельскохозяйственная отрасль занимает слабую по-

зицию в экономике Ирака. За последние тридцать лет вплоть до нашего времени сельскохозяйственный сектор Ирака значительно пострадал и продолжает страдать от военных конфликтов и постоянных попыток государства подмять под себя все сельское хозяйство страны.

Значительный рост населения в течение последних трех десятилетий, а также стагнация в сельскохозяйственном секторе значительно усилили зависимость страны от импорта. По причине жестких международных санкций и неоднозначной программы "Oil for food" нефтяной сектор постепенно ослабевал, и к 1992 году сельское хозяйство уже составляло 35% от ВВП" [2].

В этот период сельское хозяйство играло важнейшую роль в жизни Ирака: поставки продовольственных товаров из-за рубежа были сильно затруднены из-за наложенного эмбарго. Несколько облегчила ситуацию запущенная ООН в 1995 программа "Нефть в обмен на продовольствие (Oil for food)", предоставив возможность правительству поставлять нефть на мировой рынок, получая взамен товары первой необходимости. Крупнейшими агропромышленными компаниями, ценные бумаги которых обращались на багдадской бирже, были такие компании, как "Iraqi Meat & Crop Production & Marketing, Babylonian Plant & Animal Production" [3].

На сегодняшний день сельское хозяйство Ирака находится в плачевном состоянии: губительные последствия принесла сильнейшая засуха, полуразрушенная ирригационная система, отсталая отрасль животноводства по причине отсутствия кормов и пастбищ для скота. До 80% всех продуктов поступают из-за рубежа, в основном из Турции.

Финансовый сектор Ирака остается слабым. Банковская система состоит из Центрального банка и 22 банков, два из которых являются государственными ("Рафидейн" и "Рашид", обладающие 90% коммерческих банковских активов и 75% отделений банковской сети), 16 – частные коммерческие банки и 4 – специализированные государственные банки. Общая сумма активов банковской системы эквивалентна 2 млрд долларов. Помимо банков, кредитовавших крупный бизнес, появились банки, кредитовавшие малые предприятия. Государственные банки теперь должны обслуживать только государственные предприятия [3].

Государственные банки в результате Второй войны в Персидском заливе пострадали больше всего: "Rafidian Bank" разграбили на сумму около 300 млн долларов США, его головной офис и многие отделения были полностью разграблены и сожжены. Потери Rasheed Bank составили 138 млрд иракских динар, что эквивалентно 69 млн долларов США. Многие частные банки передали свои деньги в хранилища Центрального банка Ирака ещё до

войны, что позволило им избежать тяжёлых финансовых потерь, которые были характерны для крупных государственных коммерческих банков [2].

В Ираке практически отсутствует финансовое посредничество, а существующие финансовые институты неэффективны. Новый закон о банковской системе вступил в действие в августе 2003 г., он открыл иракский финансовый сектор для иностранных инвестиций.

Еще одним существенным источником нестабильности в экономике Ирака являются международные финансовые обязательства страны. Они сильно тормозили использование финансовых средств на восстановление экономики страны по двум причинам: долг, доставшийся стране после режима С. Хусейна, поглощает большую часть доходов государства, которые можно было бы направить на подъем экономики страны; иракский внешний долг и другие финансовые обязательства являются препятствием для экономической интеграции страны в международные рынки капиталов.

Эти международные финансовые обязательства можно свести к трем основным типам: претензии по репарациям в связи с войной в Персидском заливе – 33,3 млрд. долларов, незавершенные контракты – 57,2 млрд. долларов, внешний долг – 90 млрд. долларов. Таким образом, общая сумма иракских международных финансовых обязательств в 2005 году оценивалась в 80 млрд. долларов. В 2008 году иракское правительство убедило некоторые страны простить часть внешнего долга страны. Так Парижский клуб стран-кредиторов списал Ираку около 66,5 млрд. долларов, и Россия простила более 12 млрд. долларов.

Ирак расположен над центром самого крупного сосредоточения нефти в мире В свете возрастающих потребностей мировой экономики в этом сырье Ирак является наименее изученной страной из всех государств-экспортеров нефти. Нет сомнения, что именно огромное экономическое значение Ирака и стало одной из главных причин американской оккупации страны в 2003 г [1].

Республика Ирак – один из основателей Организации стран – экспортёров нефти (ОПЕК), созданной на конференции в Багдаде 14 сентября 1960 г. Запасы нефти Ирака оцениваются в 143 млрд. баррелей, это примерно 8,7 % мировых запасов нефти в 2013 г., национальные запасы газа – 280 трлн. кубических футов. В мировых газовых рейтингах Ирак занимает 11-е место [1]. С самого начала производство нефти в Ираке осуществлялось в основном за счет иностранных инвестиций в нефтяную промышленность, так как из-за слабости собственного экономического потенциала страна не могла самостоятельно развивать данную отрасль [2]. При том, что Ирак обладает самыми крупными месторождениями нефти, но

условия соглашений с иностранными компаниями по разработке таких месторождений передавали фактически полное право на ресурсы нефти и газа, также им принадлежали все решения относительно условий экспорта нефти, ценообразования, уровня добычи и объема, вплоть до решения по найму сотрудников [2].

Иностранные инвестиции стали фактором, оказывающим большое влияние на страны Ближнего Востока: развивали экономику во всех ее секторах; обеспечивали создание рабочих мест для граждан страны; повышали профессиональный уровень специалистов.

Поскольку нефтяная промышленность особенно интересна для инвестирования средств, в виду все большего интереса мирового рынка к нефти и ее относительно-го дефицита. Правительство Ирака дает множество возможностей для инвесторов, например, снятие ограничений по движениям финансов, страхование инвестиционных проектов, предоставление налоговых льгот на долгое время. Ирак создает благоприятный климат для инвестиций, множество финансовых и налоговых возможностей, разрабатывает систему гарантий. В настоящее время экономика Ирака создала инструменты для притока инвестиций, которые должны обеспечить приход в экономику современных инструментов производства, новых технологий, эффективного управления, прозрачности процессов.

С 2003 года в Ираке отмечается нестабильная политическая обстановка, которая вселила в народ опасения за будущее, частный капитал стал отказываться от накоплений, дополнительные риски были созданы низким уровнем безопасности. Все это не только ограничивает приток новых инвестиций в экономику, но обуславливает отток иностранных капиталов [1].

В итоге нестабильная политическая обстановка и высокие риски в данном секторе становятся главным препятствием на пути инвестиционного капитала и развития экономики Ирака. Также сыграли свою роль оккупация Ирака, ошибки ведения внутренней политики. После 2003 в течение десятилетия, в условиях отсутствия продуктов, Ирак заполняли второсортными товарами по завышенным стоимостям при помощи повсеместной коррупции компаний-импортеров [2].

В развитии страны и ее экономики развитие частного сектора, играет одну из важнейших ролей. В Ираке потенциал частного сектора по сравнению с государственным падает, что, безусловно, так же препятствует притоку инвестиций. Для инвестиционного процесса необходимы достаточные финансы, квалифицированные кадры, оборудование и технологические ресурсы. Частный сектор Ирака не обладает всем необходимым, соответственно, не может заниматься крупными проектами для

развития инфраструктуры, восстановлением производства и т.д. [3].

Инфраструктурный и транспортный секторы Ирака получили свое развитие преимущественно в XX веке. В 70-е и 80-е годы правительство активно инвестировало огромные средства в модернизацию транспорта и путей сообщения. Большинство построенной инфраструктуры было разрушено в течение первой войны в заливе, а попыткам ее восстановления препятствовали санкции, наложенные европейскими странами.

В стране есть одна единственная государственная компания, связанная с железнодорожным транспортом – "Иракские республиканские железные дороги" [2]. В составе государственной компании находится 1905 километров путей. Из-за плачевного состояния железных дорог и отсутствия инвестиций железнодорожный транспорт практически не используется. Лишь в октябре 2008 года транспортный сервис был возобновлен между Багдадом и его южным пригородом Доура [3]. Начиная с 2015 года, комитет транспорта Ирака начинает закупать новые локомотивы и реконструировать старые железные дороги.

В Ираке есть порядка 113 аэропортов, из них 80 с твердым покрытием взлетно-посадочной полосы. Международных аэропортов всего пять: Багдадский международный аэропорт, международный аэропорт Басры, Эн-Наджаф, Мосульский международный аэропорт и международный аэропорт Эрбиля.

Энергетический сектор Ирака является ключевым для будущего благосостояния страны и может внести существенный вклад в стабильность и безопасность мировых энергетических рынков. Ирак уже стал третьим по величине мировым экспортером нефти и имеет ресурсы и планы быстро нарастить добычу нефти и природного газа, вновь поднимаясь на ноги после трех десятилетий, отмеченных конфликтами и нестабильностью. Успех в освоении потенциала углеводородного топлива Ирака и эффективное распоряжение полученными от этого доходов, могут стать двигателем социального и экономического развития страны.

В 80-е годы правительство Ирака инвестировало средства в развитие энергетического комплекса, заключая контракты с Великобританией, Западной Германией, Францией, Италией и СССР. Построено огромное количество электростанций, гидроэлектростанций. Большинство этих станций работает на нефти или газе, лишь 2% – гидроэлектростанции. Единственный АЭС в стране был разрушен в ходе израильской атаки в 1981 году. К 1987 году Ирак стал первой страной на Ближнем Востоке, экспортирующей энергетические ресурсы, а к 1990 году суммарная мощность энергетики Ирака со-

ставляла 9000 мегаватт. Бомбежка страны в ходе первой войны в Заливе разрушила 90% энергетического комплекса страны, а суммарная мощность опустилась до 340 мегаватт к марту 1991 года. К 1998 было проведено множество работ по реставрации энергетики, и суммарная мощность достигла 5000 мегаватт [2]. На сегодняшний день мощность составляет примерно 2500 мегаватт.

Контракты, вступившие в силу, с международными компаниями подразумевают чрезвычайный рост мощностей по добыче нефти – уже в текущем десятилетии предполагается почти в пять раз увеличить нынешний уровень добычи, который составляет 3 миллиона баррелей в день (млн. барр./день).

Достичь к 2020 году суточного объема добычи свыше 9 млн. барр. в день означало бы выйти на наибольший непрерывный рост в истории мировой нефтяной промышленности. Природный газ может играть более важную роль в будущем Ирака, уменьшив доминирование нефти в структуре энергоресурсов страны. Важным шагом станет улавливание и обработка иракского попутного газа, большая часть которого сейчас сжигается в факелах. Но попутный газ, сам по себе, не сможет удовлетворить прогнозируемые потребности Ирака, которые к 2035 г. превысят 70 млрд м³, поскольку природный газ становится

основным видом топлива для выработки электроэнергии.

Баланс природного газа Ирака и возможность получить излишки для экспорта зависит от создания стимулов к разработке газовых месторождений. Критичной для национального развития Ирака является необходимость увеличения выработки электроэнергии и поддержание соответствующих темпов ее роста, способного удовлетворить растущий спрос. Иракские электростанции производят электроэнергии больше, чем ранее, но затяжные отключения электричества все еще происходят практически ежедневно во многих районах страны. Для полного покрытия потребностей Ираку необходимо увеличить электрогенерирующие мощности на 70% [3].

Энергетические ресурсы предоставляют Ираку средства для оживления экономики и получения новой роли в мире, достойных его потенциала и богатства его ресурсной базы.

Для оценки динамики показателей капитализации иракских компаний проведем анализ основных экономических показателей в стране за последние 10 лет.

В табл. 1 представлены усредненные данные об основных экономических показателях Ирака из разных источников [4].

Таблица 1.

Основные экономические показатели Ирака.

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Население (млн)	28,7	29,4	30,1	30,9	31,7	32,6	33,4	34,3	37,0	38,1
ВВП на душу населения (\$)	1941	2020	2086	2145	2304	2530	2673	2438	4800	4980
ВВП (млрд. ир. динаров)	88,8	131	111	138	186	218	232	224	130	156
Уровень безработицы (%)	16,9	15,3	15,3	15,2	15,2	15,4	15,1	16,4	16,4	16,2
Уровень инфляции (год. динамика в %)	50	11	6,4	6	5,6	6,1	1,9	2,2	1,4	1,5
Индекс потребительских цен	15	13	15	15	18	18	16	16	16	16
Торговый баланс (млрд \$)	22,9	33,5	-1,7	7	31	44	39,2	38,3	40	41,2
Объем экспорта (млрд \$)	39,5	63,7	39,7	51,7	79,6	94,2	89,7	83,9	-	-
Объем импорта (млрд \$)	16,6	30,1	41,5	43,9	47,8	50,1	50,4	45,2	42,9	
Индекс коррупции	15	13	15	15	18	18	16	16	16	15
Денежный агрегат M0	19	25	42	41	52	58	62	73	60	63
Денежный агрегат M1	18	21	30	39	49	60	62	74	64	65

Согласно данным ООН, на конец 2015 года, население Ирака составляло 37 032 056 человек. За 2015 год население Ирака увеличилось приблизительно на 1 183 712 человек.

Учитывая, что население Ирака в начале года оценивалось в 35 848 344 человека, годовой прирост составил 3,30 %. Согласно данным Департамента Статистики Организации Объединенных Наций, общая площадь Ирака составляет 438 317 квадратных километров. Под общей площадью подразумевается площадь суши и площадь всех водных поверхностей государства в пределах международных границ. Плотность населения считается как отношение общей численности населения, проживающей на данной территории, к общей площади этой территории. Таким образом, плотность населения Ирака равна 84,5 человека на квадратный километр.

На рис. 1 представлен график динамики населения Ирака за последние 10 лет.

Анализируя рис. 1 можно сделать вывод, что с 2014 года заметен активный рост численности населения, который связан с более низкой смертностью, вызванной военными конфликтами.

В 2014 г. беспорядки в стране, снижение цен на нефть и политический переворот привели к ухудшению экономической ситуации и непривлекательности страны для иностранных инвесторов. Экономика Ирака – централизованная, основанная на нефтяном секторе, который дает более 90% государственных доходов и 80% от валютных доходов. Во второй половине 2014 г. понижение мировых цен на нефть привело к сокращению государственных доходов на 30%. Контракты Ирака с веду-

щими нефтяными компаниями могут помочь увеличить объем экспорта нефти, но для этого стране необходимо модернизировать процесс добычи нефти, нефтепроводы и экспортную инфраструктуру. Правительство Ирака стремится к привлечению дополнительных иностранных прямых инвестиций, но этому препятствует повальная коррупция, устаревшая инфраструктура, нехватка квалифицированной рабочей силы и устаревшие торговые законы.

На рис. 2 представлен график динамики изменения ВВП Ирака в период с 2007 по 2016 гг. [5]. В первом квартале 2015 г. по оценке IMF ВВП страны составлял \$173,8 млрд долларов, что на 21,4% меньше, чем в 2014 г., когда ВВП составлял \$221,1 млрд долларов.

Валовый внутренний продукт (ВВП) – это макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства.

ВВП Ирака к 2016 году достиг 175 млрд. долларов. Рекордный показатель был достигнут в 2013 году – 232 млрд. долларов, что в сравнении с 2003 годом – 30 млрд. долларов, является очень положительной динамикой роста [5].

В 2014 г. инфляция в стране составила 4,7%, в 2015 г. ожидается рост уровня инфляции до 6,2%. В 2014 г. согласно индексу восприятия коррупции "Transparency International" (ежегодный рейтинг государств мира, отражающий оценку уровня восприятия

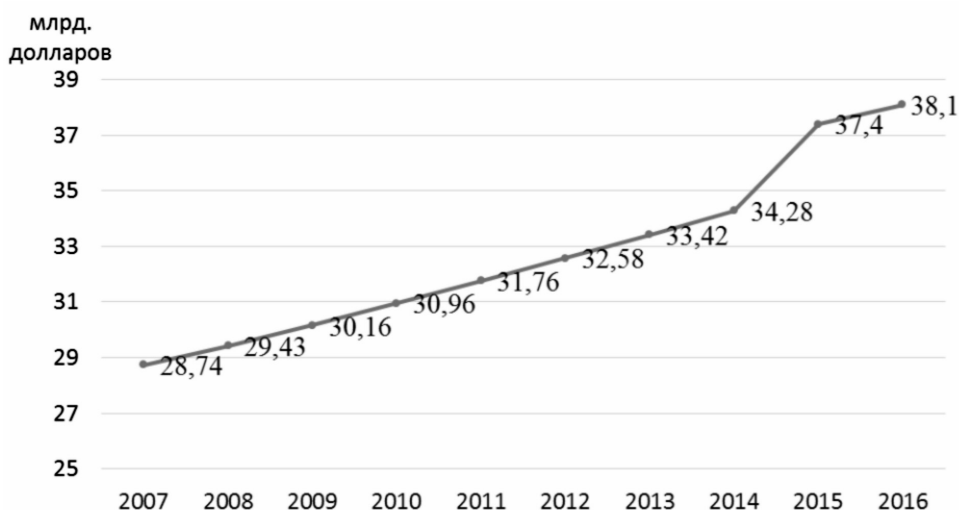


Рисунок 1. Динамика населения Ирака.

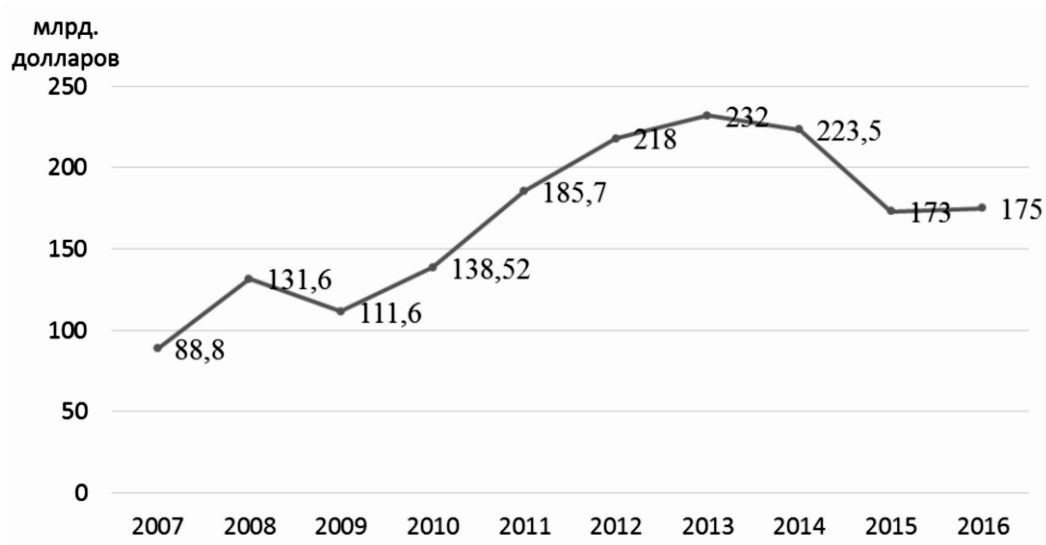


Рисунок 2. ВВП Ирака.

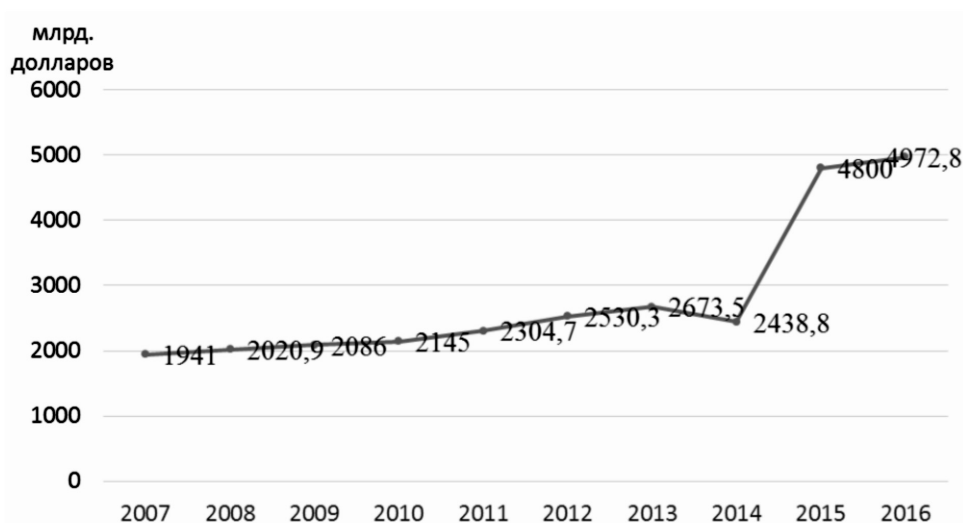


Рисунок 3. ВВП на душу населения Ирака.

коррупции международными аналитиками) Ирак занял 170 место из 175 стран. По данным ежегодного рейтинга Всемирного банка "Doing Business" в 2014 г. Ирак был на 146 месте по простоте ведения предпринимательской деятельности.

Население Ирака на 2014 г. составляло 35,9 млн человек. Самые крупные возрастные группы: от 0 до 14 лет (36,7%) и от 25 до 54 лет (36,3%). Официальные языки – арабский, курдский. Уровень безработицы в 2012 г. составил 16%.

В расчёте на душу населения ВВП определяет уровень

экономического развития государства. ВВП на душу населения не считается точной характеристикой, так как немалое значение имеет отраслевая структура производства, качество выпускаемых товаров, эффективность расхода материалов и энергии на единицу продукции, и т.д. Все показатели для сопоставимости выражаются в единой валюте – доллар США. Пересчёты из национальных валют в доллары выполняются по рыночным обменным курсам валют. ВВП на душу населения в Ираке в 1970 году составлял 238 долларов, занимал 130 место в мире [6]. ВВП на душу населения в Ираке был меньше, чем ВВП на душу населения в мире (921 доллар) на 683 долларов (рис. 3).

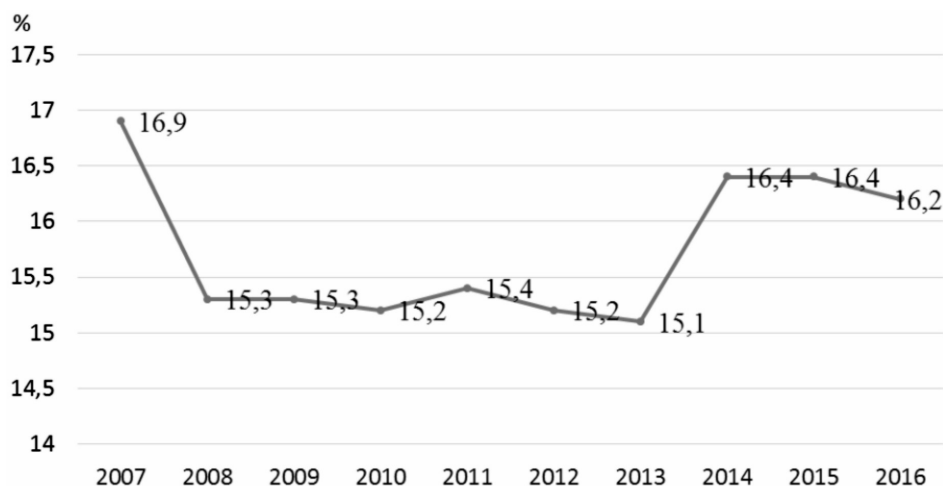


Рисунок 4. Уровень безработицы в Ираке.

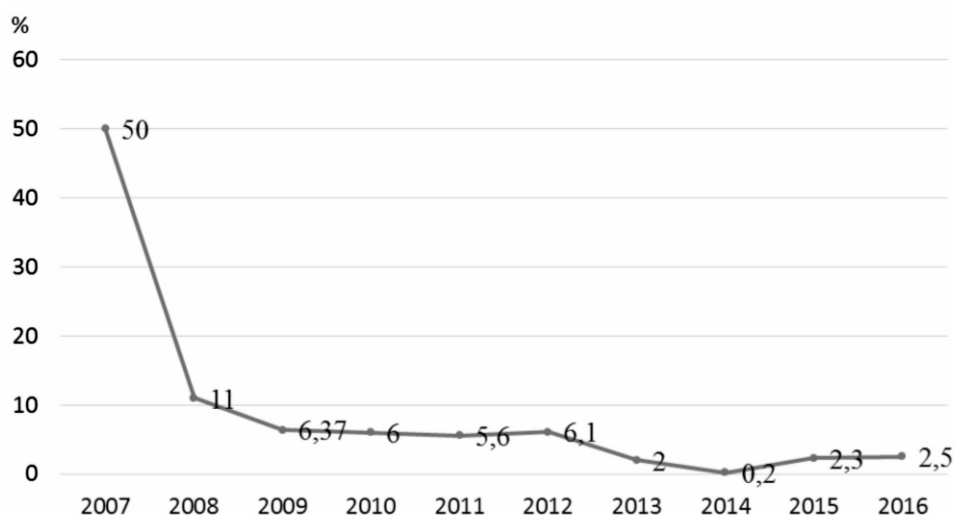


Рисунок 5. Динамика уровня инфляции в Ираке.

На начало 2016 года ВВП на душу населения Ирака колебался на отметке в 4800 согласно данным, опубликованным ООН [7].

Уровень безработицы определяется по национальной мере, по унифицированной мере МОТ или по унифицированной мере ОЭСР. Унифицированная мера безработицы ОЭСР показывает число безработных в процентах от рабочей силы, то есть сумма общего количества занятых людей и безработных [6].

Данные по уровню безработицы Ирака предоставлены на рис. 6 в виде графика изменения показателя за период с 2007 по 2016 гг. [7]. Согласно определению, "безработные" – это те, кто в настоящее время не работает, но готовы и способны работать за определенную заработную плату и активно ищут работу [8]. Уровень

безработицы снизился до 16% от своего максимума 28,10% в 2003 году.

Следующий фактор, влияющий на капитализацию компаний это инфляция, которая представляет собой повышение общего уровня цен на товары и услуги, процентное изменение индекса потребительских цен. С 1970 г по 2016 г среднее значение для Ирака составило 39,12 % при минимуме в размере –16,12 % в 1996 г., и максимуме в размере 448,5 % в 1994 г. На рисунке 5 представлен график изменения уровня инфляции в Ираке с 2007 по 2016 гг.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) – один из видов индексов цен, созданный для измерения среднего уровня цен на товары и услуги (потребительской корзины) за определенный период в экономике.

Из рисунка можно сделать вывод, что за последние три года в Ираке видна тенденция замедления снижения ИПЦ.

Денежная масса – совокупность наличных денег, находящихся в обращении, и остатков безналичных средств на счетах, которыми располагают физические, юридические лица и государство [9]. Показателями структуры денежной массы являются денежные агрегаты. Денежными агрегатами называются виды денег и денежных средств, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности (возможностью быстрого превращения в наличные деньги).

$M0$ = наличные деньги в обращении (монеты, банкноты), (прямой долг населению).

$M1 = M0 +$ чеки, вклады до востребования (в том числе банковские дебетовые карты), остатки средств в национальной валюте на расчетных счетах организаций, текущих и иных счетах до востребования населения, нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций.

$M2 = M1 +$ срочные вклады, остатки средств в национальной валюте на счетах срочных депозитов и иных привлеченных на срок средств населения, нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций.

Рассмотрим динамику изменения основной денежной массы Ирака за период 2007–2016 годы в виде графиков, представленных на рис. 7 [10].

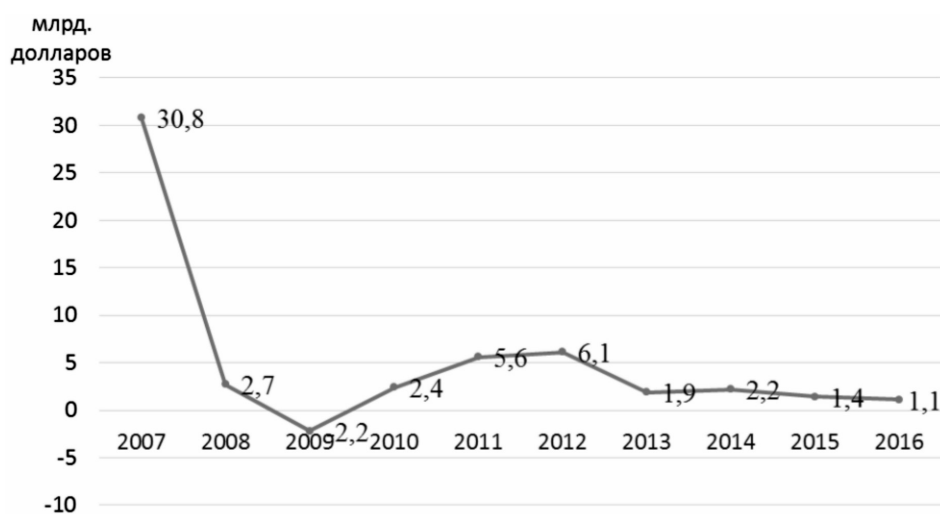


Рисунок 6. Индекс потребительских цен (ИПЦ) в Ираке.

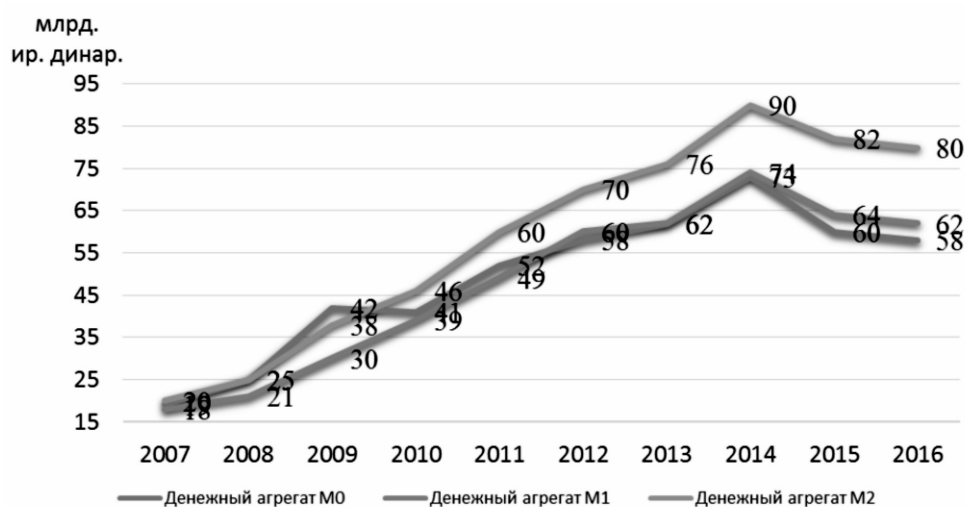


Рисунок 7. Динамика изменения основной денежной массы в Ираке.

Внешнеторговый баланс страны является весомым фактором для экономики и представляет собой соотношение между суммой цен товаров, вывезенных страной или группой стран, и суммой цен товаров, ввезенных ими за определенный период времени, он включает фактически оплаченные и осуществлённые в кредит товарные сделки [11].

Торговое сальдо – это годовой (квартальный или ежемесячный) показатель сведения внешнеторговых сделок страны. Если торговый баланс имеет положительное сальдо, это означает, что в денежном эквиваленте (товарный объём переводится в денежный) товаров за границу (экспорт) было отправлено больше, чем получено из других стран (импорт). Если сальдо отрицательно, то ввоз товаров преобладает над вывозом. Положительный торговый баланс говорит о спросе товаров данной страны на международном рынке [12].

За период 2007–2016 годы Ирак осуществлял постоянные импортные поставки из 94 стран. Основными странами-импортерами продукции на рынок Ирака являлись Турция, Китай, США, Корея, Германия, Италия, Иордания, Индия, Украина и Таиланд [11].

Основные товары, импортируемые в страну: машины и транспорт – 38%, промышленные товары и полуфабрикаты – 27%, химикаты – 7%, различное минеральное топливо – 10%, товары первой необходимости – 18% [12].

Основным продуктом экспорта в стране является нефть. Ирак занимает второе место в мире по ее запасам. Ее поставки за рубеж приносят около 90 процентов доходов в бюджет страны.

Из всего объема экспортируемой Ираком нефти около 37% поступает в Америку, 34% – в Азию, 29% – в Европу. Экспортирует Ирак и другие виды сырья. Страна продает также финики, кожсырье и шерсть. Половина экспорта направляется в США, остальное идет в Италию, Испанию и Канаду. За период 2007–2012 годы Ирак активно наращивал добычу и экспорт нефти, достигнув рекордных показателей в 2012 году – 94 миллиарда долларов [13]. Затем экспорт начинает падать, а с появлением террористической группировки ИГИЛ, запрещенной в РФ, данные об экспорте страны либо вообще отсутствуют, либо весьма ориентировочны [11].

Основные страны, поставляющие товары в Ирак: Турция (25,4%), Китай (15,5%), Сирия (14,3%), США (4,6%) и Южная Корея (4,4%) На долю российского импорта в 2014 г. приходилось 4,3% от общего импорта Ирака. Основная часть импорта в Ирак приходится на продукты питания, медицинские препараты, промышленные товары.

В первом квартале 2015 года объем общего товарооборота между Россией и Ираком составил \$888,09 млн долларов США, что на 2555% больше, чем в первом квартале 2014 г., когда общий товарооборот составлял \$33,5 млн долларов. Российский экспорт в Ирак в первом квартале 2015 г. составил \$888,09 млн долларов (см. рис. 9).

Объем иракского импорта в Россию составил \$8 тыс. долларов, положительное сальдо торгового баланса – \$888,09 млн долларов.

Основная доля российского экспорта в Ирак в первом квартале 2015 г. приходилась на следующие категории товаров (см. также рис.10, табл. 1).

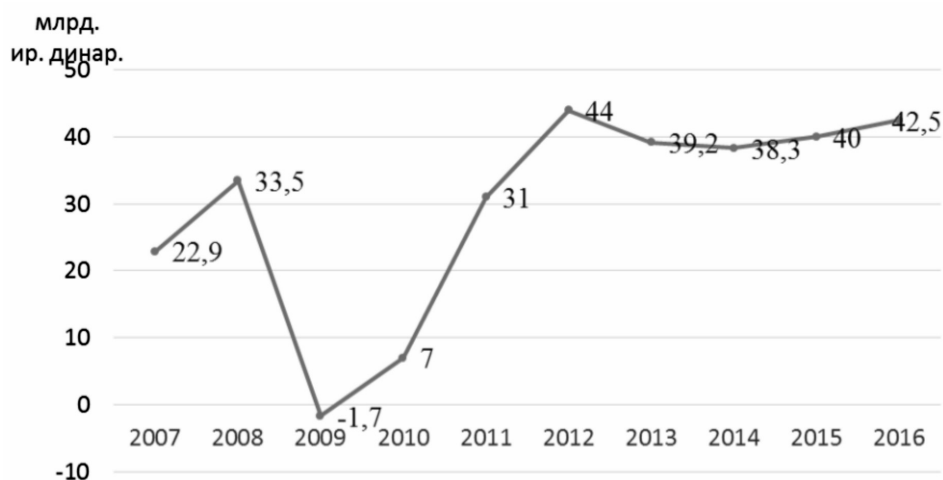
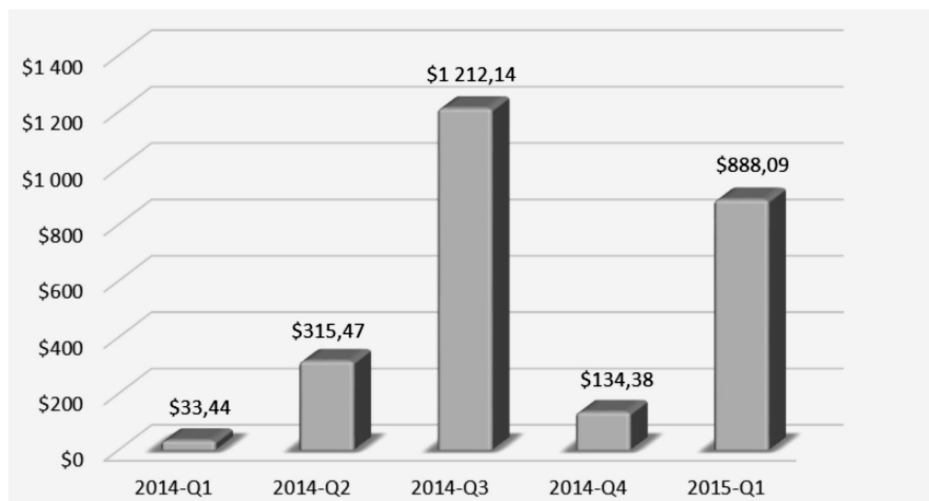


Рисунок 8. Внешнеторговый баланс Ирака.



Источник: ITC Trade Map.

Рисунок 9. Объем российского экспорта в Ирак за 2014 г. и первый квартал 2015 г., млн долларов США.



Источник: ITC Trade Map.

Рисунок 10. Структура российского экспорта в Ирак в первом квартале 2015 г.

По сравнению с аналогичным периодом 2014 г. в первом квартале 2015 г. вырос объем экспорта нефти (в 123,7 раз), изделий из камня, взрывчатых веществ, меди, средств наземного транспорта, пластмасс (в 14,6 раз), оборудования и механических устройств (в 7 раз), инструментов и аппаратов (в 6,2 раз), электриче-

ских машин (в 4 раза). В то же время сократились поставки древесины (на 63,6%) и черных металлов (на 8,1%).

Основные товары, которые Ирак поставлял России в первом квартале 2015 г. (см. табл. 3).

Таблица 2.

Основные виды экспортируемой продукции России в Ирак (тыс. долл. США).

ТН ВЭД	Продукция	1 кв 2014	1 кв 2015	Изменение за год
27	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные	\$6711	\$830064	#####
85	Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности	\$3173	\$12603	297,2%
90	Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности	\$1377	\$8513	518,2%
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части	\$907	\$6310	595,7%
68	Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов	\$0	\$5251	
87	Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности	\$24	\$5244	#####
44	Древесина и изделия из нее; древесный уголь	\$13761	\$5012	-63,6%
36	Взрывчатые вещества; пиротехнические изделия; спички; пирофорные сплавы; некоторые горючие вещества	\$0	\$4423	
72	Черные металлы	\$2459	\$2259	-8,1%
74	Медь и изделия из нее	\$0	\$2085	
39	Пластмассы и изделия из них	\$125	\$1828	1362,4%

Источник: ITC Trade Map.

Таблица 3.

Основные виды импортируемой продукции Ирака в Россию (тыс. долл. США).

ТН ВЭД	Продукция	1 кв 2014	1 кв 2015	Изменение за год
85	Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности	\$3	\$3	0,0%
99	Товары, не обозначенные в других категориях	\$0	\$3	
90	Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности	\$0	\$1	

Доля товаров поставленных Ираком на российский рынок:

- ◆ Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения теле-

визионного изображения и звука, их части и принадлежности (37,5%);

- ◆ Товары, не обозначенные в других категориях (37,5%);

- ◆ Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, конт-

рольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности (12,5%).

Для определения уровня коррупции в разных странах используется индекс восприятия коррупции (The Corruption Perceptions Index) – глобальное исследование, где государства мира оцениваются по показателю распространенности коррупции в государственном секторе.

Данный показатель рассчитывается по методике международной неправительственной организации Transparency International по 100-бальной шкале [14].

Подводя итоги, можно сделать вывод, что в настоящее время экономика Ирака активно растет, но имеет негативные факторы, сдерживающие ее развитие, к тому же из благоприятных факторов можно выделить только энергетический комплекс страны вместе с нефтедобывающей промышленностью, а остальные отрасли находятся в упадке.

Поэтому для создания благоприятных условий развития и активного подъема экономики страны необходимо обеспечить привлечение капитала в развитие отстающих отраслей и инновационные разработки в перспективные компании, занимающие лидирующие позиции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Post-War Iraq: Potential Issues Raised by Previous Occupation and Peacekeeping Experiences, April 24, 2003. – P. 13.
2. Касаев, Э.О. Иракская нефть: проблемы законодательства влияют на перспективы / Э.О. Касаев, М.: 2012. – С.126.
3. Ботани, Д.Ш. Прогнозирование экспорта нефти Ирака/ Д.Ш. Ботани // Математико-статистический анализ социально-экономических процессов, М., 2010. – С.27.
4. Волконский, В.А. Нефтяной комплекс: финансовые потоки и ценообразование / В.А. Волконский. – М., 2002. – С. 59.
5. Зини, М.А. Иракская экономика в прошлом и настоящем и выбор будущего: в 3 т. / М.А. Зини. – Багдад: Дар аль-Милак ли фанун ва адаб ва нашр, 2009. – Т. 3. – 434 с. (на араб. яз.).
6. Абиди, Х.Л. Иракская нефть и нефтяная политика в Ираке и в регионе в свете американской оккупации: в 3 т. / Х.Л. аз-Забиди. – Багдад: Иракский центр исследований, 2007. – Т. 1. – 366 с. (на араб. яз.).
7. Hughes Hugh. Middle East Railways. – Continental Railway Circle, 1981. – P. 87–99.
8. David White. Rebuilding Iraq's ravaged railways. Railway Gazette International (1 марта 2004) P. 82.
9. Energy Information Administration, Country Analysis Brief: Iraq, February 2003 (<http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/iraq.html#elec>). (Дата обращения 15.01.2017).
10. Statistical Review of World Energy (<http://www.bp.com/content/dam/bp-country>) (Дата обращения: 16.01.2017).
11. Международная организация International monetary (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo>) (Дата обращения: 17.01.2017).
12. Мировой банк (<http://data.worldbank.org/data-catalog>) (Дата обращения: 18.01.2017).
13. Организация экономического сотрудничества и развития (<http://www.oecd.org/>) (Дата обращения: 18.01.2017).
14. Международная организация труда (<http://www.ilo.org/stat>) (Дата обращения: 18.01.2017)

© Е.С. Вдовина, М. Гарбави, (vdovina-e@bk.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



СТАБИЛИЗАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ ИРАКСКИХ КОМПАНИЙ

STABILIZATION OF INDICATORS OF CAPITALIZATION OF THE IRAQI COMPANIES

*N. Kulikov
M. Garbav*

Annotation

In Iraq the last years there is one crisis behind another, however some foreign companies return to the country because the country situation calms down. In article the analysis of an investment behavior of the Iraqi companies on the basis of which it is possible to draw conclusions that the amounts of investments in the stock market exceed real and financial investments of the Iraqi companies is considered. In article the comparative analysis of the stock markets different a camp which showed that total capitalization of the Iraqi market is extremely insignificant in comparison not only with the markets developed, but also developing countries is carried also out.

From the carried-out analysis it is visible that stock market capitalization size in recent years considerably increased, however growth rates aren't permanent. The biggest growth of capitalization of the stock market was observed in 2015 when market value of the companies increased almost by 3 times.

Keywords: financial resources, market capitalization, oil processing industry, financial instruments, stock market.

Куликов Николай Иванович

Д.э.н., профессор,

Тамбовский государственный

технический университет

Гарбави Мохаммед Анвер Хиллави

Аспирант,

Тамбовский государственный

технический университет

Аннотация

В Ираке последние годы происходит один кризис за другим, однако некоторые иностранные компании возвращаются в страну в связи с тем, что ситуация в стране успокаивается. В статье рассматривается анализ динамики инвестиций иракских компаний, на основе которого можно сделать выводы, что суммы вложений на рынке акций превышают реальные и финансовые вложения иракских компаний. В статье так же проведен сравнительный анализ фондовых рынков разных стран, который показал, что суммарная капитализация иракского рынка крайне незначительна в сравнении не только с рынками развитых, но и развивающихся стран.

Из проведенного анализа видно, что величина капитализации рынка акций в последние годы значительно увеличился, однако темпы роста не постоянны. Самый большой рост капитализации рынка акций наблюдался в 2015 году, когда рыночная стоимость компаний возросла почти в 3 раза.

Ключевые слова:

Финансовые ресурсы, рыночная капитализация, нефтеперерабатывающая отрасль, финансовые инструменты, фондовый рынок.

Начиная с 2006 года производство иракской нефти переживает спад из-за значительного ущерба, нанесенного нефтегазовой инфраструктуре, начали разваливаться как добывающая, так и транспортная сети. Министерством нефти Ирака были разработаны специальные проекты по увеличению экспорта нефти и реконструкции транспортных сетей. Но ни один из этих них в полной мере реализовать не удалось. Финансовые ресурсы, предназначенные для строительства новых трубопроводов и реставрации старых, а также обеспечения логистики нефти к портам, были разворованы и так и остались лишь на бумаге [1]. В результате принятый план министерства развития по созданию обширной сети нефтеналивных портов был исполнен в лучшем случае на 20–25% [2].

В 2007 году министерство планирования Ирака совместно с министерством нефти разработали программу

развития нефтегазового сектора, рассчитанную на три года, согласно которой планировалось увеличить уровень нефтедобычи до 3,2 млн. бареллей к началу 2011 года [3].

Крупный объем инвестиций планировалось направить на юг Ирака, богатый своими нефтяными месторождениями. Основной упор был поставлен на сотрудничество с Ираном, которое предполагало совместную разработку крупных месторождений на юге Ирака, а также строительство инфраструктуры и нефтепроводов. Но, если ежедневный потенциал добычи оценивается в 3–3,5 млн. бареллей, то он сдерживался неразвитой инфраструктурой, нестабильным внутривнутриполитическим положением и был 2 млн. бареллей.

Динамика инвестиций в нефтяной сектор в 2007–2016 гг. представлена в табл. 1 [4].

Таблица 1.

Капитализация инвестиционных проектов.

Проекты	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Добыча нефти	4,7	4,8	5,2	5,3	5,4	3	3,8	4,6	5,2	5,6
Разработка газовых месторождений	0,45	0,5	0,55	0,5	0,5	0,3	0,5	0,6	0,8	0,85
Мобилизация газа	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5
Системы фильтрации	1,25	1,35	1,4	1,5	1,7	0,9	1,2	1,4	1,4	1,5
Строительство трубопроводов	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,5	0,6	0,7	0,8	0,8
Поддержание добычи существующих месторождений	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Разведка нефти	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,8	0,8	0,1	1,2	1,2

Анализ таблицы 1 позволяет сделать вывод, что Министрство нефти считает привлечение инвестиций приоритетом в своей деятельности и понимает их необходимость для развития экономики Ирака.

Проекты по увеличению нефтедобычи являются стратегически важными для роста ее экспорта, обеспечивающего финансирование восстановления и развития Ирака, и в целом формирует бюджет страны. В 2007 году 8,3 млрд. долларов всех инвестиций (это 55%) были направлены на нефтегазовый сектор. В 2015 году правительство разработало новые проекты, но инвестиции, направленных на увеличение нефтедобычи, официально не были утверждены.

Также на мало важное значение имеет очистка нефти, так как с каждым годом спрос растет именно на очищенную нефть. На модернизацию этой отрасли в 2007 было потрачено 15% инвестиций, в 2008 – 16%, в 2010 – 15,7%, в 2014 – 23% [5]. Инвестиции также нацелены на строительство внутренних и международных нефтепроводов и логистических систем. Эти проекты наиболее сложные, так как нефтепроводы и газопроводы чаще всего подвергаются террористическим атакам. За 2015 год 65 км нефтепровода было уничтожено боевиками террористических группировок. По этой причине, учитывая большие риски, инвестиций в эти проекты поступало не много. В 2007 году было направлено 8,5% инвестиций, в 2009 – 8,7%, в 2010 – 8,4%.

Правительство Ирака недостаточно внимания уделяет нефтеперерабатывающей отрасли, что могло решить

проблему потребности Ирака в электричестве, которая неуклонно растет. В 2007 году было направлено 2,5% инвестиций, а в 2008–2011 гг. – 3%, 2,7% и 3,2%.

Нельзя не учитывать стратегически важную роль нефтяного сектора для страны, находящегося в прямой зависимости от поступлений иностранной валюты, что в свою очередь делает возможным реализацию всестороннего восстановления страны и создание развитой инфраструктуры для светлого будущего иракской экономики.

Для государств с экономикой, основанной на добыче и экспорте нефтегазовых ресурсов, приоритетными задачами являются: целесообразное распоряжение нефтяными ресурсами, характер распределения доходов от экспорта нефти и стабильность динамики роста [6].

Зарубежные компании, занимающиеся нефтедобычей на территории Ирака, разворачивают свою деятельность в основном на юге, т.к. север страны охвачен беспорядками и частично управляется террористическими группировками. Весной 2014 года экспорт нефти с месторождений, находящихся на юге страны, показал рекордные показатели с 2003 года – около 2.5 миллионов баррелей в сутки.

На сегодняшний день работа иностранных компаний приносит в бюджет страны около 90 % прибыли, которое правительство рискует потерять в случае обострения конфронтации и отказа компаний от своих вложений.

Компания ExxonMobil Iraq, принадлежащая США, англо-голландская Royal Dutch Shell в 2010 году подписали ряд контрактов с South Oil Company of Iraq (Южная нефтяная компания Ирака) на разработку нефтяного месторождения Западная Курна-1 провинции Басра на юге Ирака [7]. Запасы Западной Курны-1 оцениваются в 8,7 млрд баррелей нефти. Доля ExxonMobil – 60%, иракской стороны – 25%, Royal Dutch Shell – 15% [8].

В 2011 году компания ExxonMobil Iraq и руководители Иракского Курдистана подписали акт, который дал американской компании право на нефтеразработку месторождений в 6 секторах на территории страны. Правительством Ирака акт был признан незаконным. Поэтому в мае 2012, при прохождении тендера на разработку уже 12 секторов на юге страны, американскую компанию лишили права участвовать в нем.

Проект по разработке месторождения Зубейра (юг страны), запасы которого оцениваются в 4 миллиарда баррелей нефти, исполняется компанией ENI (Италия, оператор проекта), в консорциуме с Occidental Petroleum (США) и Kogas (Южная Корея). Контракт на разработку был подписан в январе 2010 года и рассчитан на 20 лет с возможностью пролонгации на 5 лет. В соответствии с контрактом компании инвестируют в проект около 20 млрд. долларов [9].

Проект по разработке месторождения южная Румейла (юг Ирака, провинция Басра). В соответствии с контрактом, подписанным в ноябре 2009 года проект осуществляется компаниями China National Petroleum and Gas Corporation и британской BP. Контракт рассчитан на 20 лет с возможностью пролонгации на 5 лет. В соответствии с соглашением Ирак будет получать около 98 % дохода. Доли акций: Государственная организация по нефтяному маркетингу Ирака – 25 % акций, доля BP – 38 %, доля CNPC – 37 %. Ожидаемый уровень добычи к 2017 году – около 2,85 млн. баррелей нефти в день [10]. В июне 2014 года BP открыла программу эвакуации штатных сотрудников, работающих на месторождении Южная Румейла.

Месторождение Западная Курна-2 расположено на юге Ирака, севернее города Басра. Это месторождение считается одним из самых больших в мире – запасы на 2015 год оценивались около 14 млрд баррелей. На работу с этим проектом получила права российская компания Лукойл в консорциуме с Statoil (Норвегия). На сегодняшний день это самый крупный проект в мире, в котором принимает участие российская компания. В мае 2012 года российская компания выкупила долю акций Statoil. Сегодня Лукойл владеет 75% акций, государственная Северная компания Ирака – 25% [11].

В январе 2013 года компанией Лукойл и Ираком бы-

ло подписано дополнительное соглашение, в соответствии с которым был установлен целевой уровень добычи – 1.2 млн баррелей нефти в сутки в течение 19,5 лет, а также был продлен срок действия контракта – 25 лет с возможностью пролонгации на 5 лет. 29 марта 2014 года компания Лукойл Оверсиз (оператор зарубежных проектов Лукойла) начала свою деятельность на по данному проекту, к июню уровень добычи достиг 200 тыс. баррелей нефти в сутки, в конце года данный показатель планируется повысить вдвое – 400 тыс. баррелей в сутки. Общий объем инвестиций российской компанией составил \$4 млрд. Сегодня на месторождении Западная Курна-2 компания Лукойл реализовывает строительные проекты: установка подготовки нефти, газотурбинная электростанция, экспортный нефтепровод, резервуарный парк.

Месторождение Бадра, находится на востоке Ирака, провинция Вассит. По оценкам экспертов запасы составляют 3 млрд баррелей нефти. В январе 2010 года контракт на осуществление этого проекта в консорциуме с зарубежными компаниями подписала российская компания Газпром-нефть. Для Газпром-нефти это один из первых международных контрактов на добычу природного ресурса.

Газпром-нефть является оператором проекта, доля акций составляет – 30%, Kogas (Южная Корея) – 22,5% акций, Petronas (Малайзия) – 15%, Oil Exploration Company (Ирак, представляет правительство) – 25%, нефтяная компания Турции владеет 7,5% акций.

Затраты на разработку месторождения оцениваются в \$3 млрд. К 2014 году на месторождении запущен центральный пункт сбора нефти, производительность которого составляет 60 тыс. баррелей в сутки, также месторождение подключили к нефтепроводу – магистральной трубопроводной системой Ирака. Целевой уровень добычи нефти по этому проекту – 15 тыс. баррелей в сутки.

Проект на разработку и добычу нефти на блоке 12 в провинциях Наджаф и Мутанна, находящихся на юге страны, реализуется российской компании Башнефть совместно с Premier Oil (Британия). В соответствии с контрактом, который компании подписали с South Oil Company, которая представляет интересы Ирака доля Башнефть – 72% акций, Premier Oil – 28%. Объем инвестиций – \$120 млн в течение 5 лет. По договору компаний, консорциум обязан выплатить стороне, представляющей Ирак (South Oil Company), бонус – \$15 млн пропорционально долям, которые принадлежат компании: \$10,5 млн – Башнефть, \$4,5 млн – Premier Oil.

Российские нефтедобывающие компании весьма заинтересованы в капитализации иракской нефти. С каждым годом объемы добычи растут, планируется освоить

новые месторождения и расширять сотрудничество между Республикой Ирак и Российской Федерацией.

Изменение капитализации зависит от специфических финансовых факторов, которые можно описать изменением аналитических показателей, которые наиболее ярко отражающих уровень инвестиционной привлекательности:

- ◆ текущая ликвидность;
- ◆ финансовая независимость;
- ◆ оборачиваемость совокупных активов;
- ◆ рентабельность активов;
- ◆ рентабельность по EBITDA;
- ◆ отношение стоимости чистых активов к уставному капиталу;
- ◆ прибыль на акцию.

В качестве примера, раскрывающего связь рыночной капитализации с финансовыми инструментами, будем использовать статистические данные за последние три года по месторождению Западная Курна-2, взятые из открытых источников (табл. 2).

Из таблицы, что в течение трех лет наблюдается тенденция снижения капитализации, рыночная стоимость компании снижается. Значения коэффициента автономии и оборачиваемости активов имеют положительную динамику. Рентабельность активов заметно уменьшилась. Наблюдается рост значений рентабельности по EBITDA. Коэффициент текущей ликвидности в течение трех периодов ниже норматива.

Темпы роста рыночной стоимости компании не могут не сказываться на ее инвестиционной привлекательности. Очевидно, что компания, стоимость которой растет,

является привлекательной: как для инвестирования в эмитируемые ею финансовые инструменты, так и для проектного инвестирования; как для венчурного инвестирования (в случае ожидания еще более резкого роста капитализации), так и для операций слияния (поглощения).

Поэтому рыночная капитализация и ее изменение во времени являются индикатором, который косвенно отражает уровень инвестиционной привлекательности компании.

В соответствии с этим считается, что для принятия управленческого решения важно знать, в какую сторону и насколько сильно изменится рыночная капитализация, для чего необходимо проанализировать факторы, оказывающие на нее влияние. Это обуславливает актуальность проведения корреляционно-регрессионного анализа, направленного на выявление силы влияния тех или иных факторов на результирующий показатель.

Чистые оборотные активы имеют отрицательное значение. Капитализация в 2014 году составила 13500 тыс. \$, к 2016 году произошло уменьшение капитализации, и она составила 12618 тыс. \$.

Исходя из экономической сущности рыночной капитализации, выдвинем гипотезу, что на капитализацию компании влияют другие показатели, значения которых раскрываются в консолидированной финансовой отчетности:

- ◆ совокупная стоимость активов;
- ◆ собственный капитал;
- ◆ выручка от продаж;
- ◆ операционная прибыль;
- ◆ чистая прибыль;

Таблица 2.

Финансовые коэффициенты и капитализация.

Показатель - фактор	Годы			Изменение	
	2014	2015	2016	2016г от 2015г	2015г от 2014г
Коэффициент текущей ликвидности	0,93	0,84	0,87	-0,11	+0,03
Коэффициент автономии	0,01	0,07	0,13	+0,06	+0,06
Коэффициент оборачиваемости активов	0,8	1,03	1,17	+0,23	+0,14
Рентабельность активов	5,42	0,72	0,69	-4,7	-0,03
Рентабельность по EBITDA	0,04	0,05	0,11	+0,01	+0,06
Отношение чистых активов к уставному капиталу	-1379,11	-2091	-2080,11	-711,89	10,89
Прибыль на акцию, \$	1369	143	116	-1226	-27
Капитализация, тыс. \$	13500	13131	12618	-369	-513

- ◆ EBITDA;
- ◆ суммы, направляемые на приобретение или модернизацию активов (CAPEX);
- ◆ общая сумма объявленных дивидендов.

Рассмотрим изменение указанных показателей за три года деятельности на месторождении Западная Курна-2 по сравнению с изменением капитализации (табл. 3).

Анализ таблицы 3 позволяет сделать вывод, что совокупная стоимость активов в 2015 г уменьшилась по сравнению с 2014 г на 88310 тыс. \$, а в 2016 г произошло увеличение на 33242 тыс. \$ и активы составили 167361 тыс. \$. Динамика показателя собственного капитала имеет тенденцию роста. Чистая прибыль в 2015 году уменьшилась на 1032 тыс. \$, в 2016 году – на 242 тыс. \$.

Необходимо отметить, что далеко не всегда рост стоимости активов влияет на увеличение капитализации и, следовательно, на рост инвестиционной привлекательности. Необходимо детально анализировать, чем был обусловлен такой рост, и к каким последствиям он может привести.

Таким образом, можно сделать вывод, что в течение трех лет на месторождении Западная Курна-2 наблюдается постоянное снижение капитализации, при этом показатели в течение этого периода времени изменяются разнонаправлено, не всегда в лучшую сторону. Исходя из экономической сущности капитализации, выдвинута гипотеза, что на капитализацию компании влияют определенные внутренние факторы, значения показателей которых доступны в консолидированной финансовой отчет-

ности. Влияние факторов рассматривалось неразрывно с влиянием активности рынка. Систематизированы внешние факторы, влияющие на изменение капитализации компании, факторы риска, присущие долгосрочному инвестированию, и методы управления рисками.

В Ираке возможность расчета показателя рыночной капитализации компаний возникла только после того, как образовалась публичная форма собственности (то есть не государственная форма), и появилась Багдадская фондовая биржа, на которой обращаются акции акционерных обществ.

Фондовая биржа является рыночным институтом, который способствует акционерам продавать свои акции.

Багдадская фондовая биржа начала осуществлять операции по торговле ценными бумагами в 2004 году. Пока это единственная биржа в стране. Листинг на бирже имеют акции примерно 90 компаний. Среднедневной оборот биржи в 2009 году составлял 2 млн. долларов США. Среди торгуемых компаний преобладают банки, которые занимают 73 % от всей капитализации биржи.

В табл. 4 приведены основные показатели на фондовой бирже начиная с 2011 года.

Из представленных в таблице 4 данных видно, что величина капитализации рынка акций (которая представляет собой сумму величин капитализации всех компаний, акции которых обращаются на бирже) в период с 2011 по 2016 годы возрастает, но темпы роста не постоянны, то есть меняются. Наиболее динамично капитализация росла в 2015 году, когда суммарная рыночная стоимость компаний возросла почти в 3 раза.

Таблица 3.

Абсолютные показатели месторождения Западная Курна-2.

Абсолютный финансовый показатель	Годы			Изменение	
	2014	2015	2016	2015 от 2014г	2016 от 2015г
Совокупная стоимость активов	222429	134119	167361	-88310	+33242
Собственный капитал	16445	17657	18701	+1212	+1044
Выручка от продаж	181471	183211	177031	+1740	-6180
Операционная прибыль	26723	16475	17483	-10248	+1008
Чистая прибыль	12318	1286	1044	-11032	-242
CAPEX	5290,82	4112,03	1660,91	-1178,79	-2451,12
Общая сумма объявленных дивидендов	-	-	-	-	-

Таблица 4.

Основные показатели Багдадской фондовой биржи.

2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Капитализация, млрд. долларов США</i>					
1877	4024	4250	7657	23338	29974
<i>Количество компаний, акции которых допущены до торгов</i>					
24	90	220	161	193	207
<i>Объем торгов акциями, млрд. долларов США</i>					
1216	2144	3125	4026	14864	30947
<i>Изменение капитализации, %</i>					
-	214	105,6	180,2	304,8	128,5
<i>Изменение количества компаний, акции которых допущены до торгов, %</i>					
-	379,2	251,7	70,3	119,9	107,3
<i>Изменение объема торгов акциями, %</i>					
-	176,3	145,7	128,8	369,2	208,2

Такой стремительный рост капитализации компаний в Ираке с 2011 по 2016 годы нельзя оценивать, как положительный фактор. Одной из причин такого роста капитализации и торговых оборотов на фондовой бирже могло послужить увеличение количества торгующих.

За три последние года количество торговцев, допущенных к участию в торговле акциями на бирже, возросло более чем в 6 раз. Как видно из таблицы 4, объем торгов за тот же период увеличился почти в 7 раз, а значит, наблюдается зависимость между приведенными показателями. Величина капитализации компаний, акции которых обращаются на бирже, за тот же период увеличилась в 4 раза. Таким образом, рост стоимости идет с замедлением темпов относительно притока новых торговцев на бирже. Это может быть связано с тем, что подавляющее

большинство новых торговцев составляют физические лица, капитала которых недостаточно для сильного воздействия на стоимость компаний.

Объем торгов на рынке акций является величиной, характеризующей совокупное количество денег, вложенных торговцами в акции, которые обращаются на фондовом рынке. Данную величину со стоимостью акций, находящихся на счетах торговцев, или с количеством денег на их расчетных счетах. Объем торгов показывает совокупный оборот денег и акций, участвовавших в сделках на бирже за определенный период времени.

Данный объем вложений значительно превышает суммы инвестиций в финансовые и нефинансовые активы, данные о которых приведены в табл. 5.

Таблица 5.

Динамика инвестиций иракских компаний, млрд. долларов США.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Инвестиции в основной капитал	1762,4	2186,4	2865,0	3611,1	4730,0	6716,2
Финансовые вложения, в т.ч.	20913	3390,5	4867,6	9209,2	14395,0	18779,4
долгосрочные	425,7	978,3	853,5	1848,9	2278,2	4431,5
краткосрочные	1665,6	2412,3	4014,1	7360,3	12116,8	14347,9
<i>Итого инвестиций</i>	4260,4	8691,1	8919,8	17145,1	48820,5	62714,9

Анализ данных таблицы 5 позволяет сделать вывод, что суммы вложений на рынке акций значительно превышают как реальные, так и финансовые вложения иракских компаний. Это значит, что в Ираке рынок акций является одним из популярных направлений инвестирования свободных денег, в ущерб реальным инвестициям. Ведь вторичный рынок акций не является средством привлечения капитала для компаний, а осуществляет лишь перераспределение денег между биржевыми торговцами.

Отраслью, компании которой имеют наибольшую величину рыночной капитализации в Ираке, является нефтяная и нефтегазовая промышленность. Несмотря на то, что ее доля за представленный период снижается почти с 73% до 47%, данная отрасль остается лидирующей по удельному весу в величине капитализации крупнейших компаний. В то же время за рассматриваемые пять лет капитализация компаний этой отрасли возросла в 5 раз.

Значительный рост за период претерпевает капитализация строительной отрасли (43,13 раза), банковской отрасли (36,15 раз), черной металлургии. В то же время, наиболее значительный вес по капитализации из указанных отраслей занимает лишь банковская, достигая к 2016 году 12,6%.

В строительной отрасли произошла смена компании, входящей в двести крупнейших компаний.

Не столь существенными темпами возрастает капитализация отраслей, занимающих высокую долю в суммарной капитализации анализируемых компаний. Так, капитализация компаний электроэнергетической отрасли, являющейся второй по удельному весу, возрастает в 13,94 раза, что, конечно, выше среднего темпа роста.

Таким образом, пять отраслей иракской экономики формируют более 80% капитализации. Основная же масса стоимости генерируется в компаниях сырьевой направленности – нефтегазовой отрасли, металлургии, электроэнергетике.

Отрасли, которые характеризуются производством продукции с высокой долей добавленной стоимости, глубокой переработкой сырья, производством товаров народного потребления, занимают менее 20%.

Нефтяная и нефтегазовая отрасль, величина стоимости которой составляла в 2016 году почти половину от величины суммарной капитализации крупнейших компаний Ирака, представлена компаниями, количество которых составляет около 9% из числа крупнейших компаний. Значит, 91% компаний других отраслей оцениваются в совокупности почти так же, как и компании нефтегазовой отрасли.

Концентрацию капитализации можно также охарактеризовать как долю рыночной стоимости, приходящуюся на 5% крупнейших компаний по капитализации.

Приведем в табл. 6 сравнение данных иракского рынка с концентрацией рынков других стран.

Из данных таблицы 6 следует, что на развитых фондовых рынках США, Канады, Италии, Японии показатель концентрации капитализации практически не изменяется и не превышает 70%. Исключение составляют рынки Германии и Великобритании, на которых концентрация рынка в 2016 году составила 78,5% и 86% соответственно.

Таблица 6.

Концентрация рынка зарубежных бирж в 2011 и 2016 гг.

Биржа	2011	2016
NYSE Euronext (US) (США)	61,3%	57,2%
NASDAQ OMX (США)	67,4%	66,6%
London SE (Великобритания)	85,1%	86,0%
Hong Kong Exchanges (Китай)	83,0%	74,4%
National Stock Exchange India (Индия)	81,6%	68,5%
TSX Group (Канада)	67,8%	62,1%
Tokyo SE Group (Япония)	60,6%	62,1%
Deutsche Borse (Германия)	72,0%	78,5%
Borsa Italiana (Италия)	66,1%	66,5%

Развивающиеся рынки Китая и Индии демонстрируют понижение данного показателя за анализируемый период. Концентрация капитализации иракских компаний в целом соответствует тенденциям развивающихся стран – с 83,5% в 2011 году до 65,2% в 2016 году. По данному показателю иракский рынок сопоставим с зарубежными. Но только на основании этого нельзя делать вывод о схожести иракского и зарубежных рынков.

Для выявления особенностей иракского рынка акций следует провести сравнительный анализ с зарубежными рынками и по другим показателям.

Поэтому сравним иракский рынок с зарубежными по величине суммарной капитализации по форме табл. 7, где представлена динамика количества компаний, акции которых допущены к торгам на фондовых биржах с 2011 по 2016 годы.

Иракская биржа по количеству компаний, акции которых допущены к торгам, занимают последние места среди анализируемой выборки зарубежных бирж.

Число компаний, акции которых внесены в котировальные списки бирж в Ираке, на порядок меньше, чем в Канаде, США или Великобритании. Этим может объясняться невысокая величина капитализации иракского рынка относительно зарубежных. Кроме того, некоторые иракские компании провели размещение акций на иностранных площадках – в США и Лондоне, чем, безусловно, снизили общую сумму капитализации иракского рынка.

Третьим показателем, по которому следует сравнить иракские и зарубежные биржи, является годовой объем торгов акциями. Данный показатель может характеризовать биржи с позиции активности фондового рынка, а также с точки зрения величины перераспределяемого капитала.

Представим в табл. 8 данные динамики изменения объема торгов акциями на фондовых биржах за период с 2011 по 2016.

Иракская фондовая биржа значительно уступает аналогичным финансовым институтам за рубежом и по годовому обороту торговли акциями. Но, если по предыдущим двум показателям иракская биржа была очень похожа, то по последнему они сильно дифференцируются.

В результате проведенного анализа, можно судить о том, что величина капитализации иракских компаний за период с 2011 по 2016 годы возростала достаточно быстрыми темпами. Все большее число компаний включали свои акции в торги на фондовом рынке, вследствие чего стала возможна их оценка с помощью биржевого механизма. Подобный рост был также связан с увеличением числа торговцев на фондовой бирже, которая обеспечила рост объемов торгов на вторичном рынке акций.

Структурный анализ рынка акций показывает, что, как и экономика страны, фондовый рынок во многом определяется стоимостью компаний нефтегазовой отрасли. Их доля в величине общей капитализации компаний значительна – более половины.

Таблица 7.

Изменение количества компаний, акции которых допущены к торгам на фондовых биржах.

Биржа	2011	2012	2013	2014	2015	2016
TSX Group (Канада)	3791	3599	3604	3758	3842	3951
London SE (Великобритания)	2824	2692	2837	3091	3256	3307
NASDAQ OMX (США)	3649	3294	3229	3164	3133	3069
Иракская фондовая биржа	24	91	229	161	193	207
Tokyo SE Group (Япония)	2153	2206	2306	2351	2416	2414
NYSE Euronext (US) (США)	2366	2308	2293	2270	2280	2297
National Stock Exchange India (Индия)	916	911	957	1034	1156	1330
Hong Kong Exchanges (Китай)	978	1037	1096	1135	1173	1241
Deutsche Borse (Германия)	934	866	819	764	760	866
Borsa Italiana (Италия)	295	279	278	282	311	307

Таблица 8.

Объем торгов акциями на фондовых биржах, млрд. долл.

Биржа	2011	2012	2013	2014	2015	2016
TSX Group (Канада)	408,2	471,5	651,1	900,5	1281,8	1634,9
London SE (Великобритания)	4001,3	3609,7	5169,0	677,7	7571,7	10333,7
NASDAQ OMX (США)	7254,6	7068,2	8767,1	10086,7	11807,5	28116,4
Иракская фондовая биржа	38,2	73,3	112,7	140,1	564,6	1261,2
Tokyo SE Group (Япония)	1564,2	2108,7	3218,1	4481,7	5822,8	6412,7
NYSE Euronext (US) (США)	10310,1	9691,3	11618,2	14125,3	21789,5	29113,8
National Stock Exchange India (Индия)	128,5	202,9	260,4	314,7	423,6	751,3
Hong Kong Exchanges (Китай)	194,0	296,2	439,5	464,3	832,4	133,6
Deutsche Borse (Германия)	1212,3	1299,3	1541,1	1915,3	2737,2	4324,9
Borsa Italiana (Италия)	634,5	820,6	969,2	1293,7	1591,2	2311,2

И любые негативные изменения в деятельности этих компаний могут привести к оттоку спекулятивного капитала и снижению активности на фондовом рынке страны.

Сравнение с фондовыми рынками других стран показало, что суммарная капитализация иракского рынка крайне незначительна в сравнении не только с рынками развитых, но и развивающихся стран. То же самое можно сказать и об общем количестве компаний, разместив-

ших свои акции на биржах. Лишь малая доля компаний может быть оценена рынком.

Стоимость же остальных, в силу своей закрытости, как правило, достаточно сильно занижена.

Отмеченные особенности иракского рынка акций привели к сильнейшему падению капитализации иракских компаний в 2015–2016 гг. под влиянием мирового финансового кризиса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сабри, М. Показатели экономического развития движения в Ираке / М. Сабри. Багдад, 2002 – С. 509.
2. Министерство нефти Ирака. Управление экономикой: обзор нефтяного сектора страны. – Багдад: Министерство нефти, 2009. – 760 с. (на араб. яз.).
3. Джалаби, У. Нефтяная политика Ирака (описание и анализ) / У. Джалаби. – Багдад: Центр стратегических исследований, 2008. – 378 с. (на араб. яз.).
4. Ахмад, Дж. Американская оценка источников нефти в Иране / Дж. Ахмад [Электронный ресурс]. (<http://ahwazstudies.org/arabic/A7-new-o.l>) (Дата обращения: 20.01.17).
5. Экономидес, М. Цвет нефти: крупнейший мировой бизнес: история, деньги и политика / М. Экономидес, Р. Олини; пер. с англ. А. А. Столярова. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 256 с.
6. Отчет Министерства нефти Ирака за 2008 г. – Багдад: Министерство нефти, 2009. – С. 432.
7. Отчет Министерства нефти Ирака за 2016 г. – Багдад: Министерство нефти, 2016. – 496 с. (на араб. яз.).
8. Ахмед, Б.А. Экономика нефть и нефтяные инвестиции в Ираке / Б.А. Ахмед. – Багдад: Изд-во Дом мудрости, 2011. – 256 с.
9. Jonathan E. Sainford. Iraq's Economy: Past, Present, Future. Report for Congress.
10. Муса Мирза Хасан. Нефтяной фактор социально-экономического развития Ирака, М, 2003. – С. 12.
11. Kenneth M. Pollack, A Switch in Time: A New Strategy for America in Iraq (Washington: The Brookings Institution, February 2015), P.106.
12. K.M. Langley, Iraq: Some Aspects of the Economic Scene, NY, P.123.
13. Gordon O.F. Johnson, "Iraq's Oil Revenues Should Empower the People," speech to the Heritage Foundation, June 3, 2006.
14. Bathsheba Crocker, "Reconstructing Iraq's Economy", Washington.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ФОНДОВОГО РЫНКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

FUNCTIONING OF THE MODERN STOCK MARKET: PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

L. Chechenova

Annotation

The article is devoted to the study of the features of functioning of the modern stock market through the prism of problems and prospects for its development. Prospects for the development of the modern stock market are associated with the shift of global growth to the East, the consolidation of financial institutions, the development of Internet technologies and the segment of derivative securities, the improvement of the market infrastructure, the change in the currency basket, the expansion of types of financial instruments. In turn, the problems are due to financial integration, the growing interdependence of stock markets on a global scale, the increased risk of rapid spread of crisis phenomena between segments of the world stock market, the increase in the scale and depth of financial crises, etc.

Keywords: stock market, development, globalization, problems.

Чеченова Лариса Султанбековна
К.э.н., Кабардино-Балкарский
университет им. Х.М. Бербекова

Аннотация

Статья посвящена исследованию особенностей функционирования современного фондового рынка через призму проблем и перспектив его развития. Перспективы развития современного фондового рынка связаны с перемещением глобального роста на Восток, консолидацией финансовых институтов, развитием интернет-технологий и сегмента производных ценных бумаг, усовершенствованием инфраструктуры рынка, изменением валютной корзины, расширением видов финансовых инструментов. В свою очередь проблемы обусловлены финансовой интеграцией, ростом взаимозависимости фондовых рынков в мировом масштабе, увеличением риска быстрого распространения кризисных явлений между сегментами мирового фондового рынка, увеличением масштабов и глубины финансовых кризисов и т.д.

Ключевые слова:

Фондовый рынок, развитие, глобализация, проблемы.

В рыночной экономике фондовый рынок является одним из основных механизмом перераспределения денежных накоплений. Последние два десятилетия XX в. были отмечены заметным расширением рынка ценных бумаг как, в развитых странах, так и в развивающихся [1]. В свою очередь набирающие обороты процессы глобализации экономического пространства стимулируют развитие и рост количества различных финансовых инструментов и институтов фондового рынка, способствуют аккумуляции основных инвестиций, а также трансферу товарных и финансовых потоков в глобальном масштабе. В результате масштаб, разнородный характер участников, а также многообразие инструментов, обращающихся на рынке ценных бумаг, делают его сложной многоуровневой системой.

Так, например, по состоянию на конец I полугодия 2016 г. объем долговых инструментов, находящихся в обращении на крупнейших сегментах мирового фондового рынка, выпущенных суверенными заемщиками, корпорациями различных секторов экономики и международными финансовыми организациями, составил 83,983 трлн. долл. США [2]. Объемы международного рынка деривативов в абсолютном измерении повыси-

лись за последние десятилетия в 133 раза с 5740 до 762 908 млрд. долл. США [3]. По состоянию на начало 2017 г. в мире насчитывается примерно 263 фондовых биржи. В то же время, с конца XX в. доля внебиржевого рынка выросла с 60% до 90%, при этом объемы биржевого рынка увеличились примерно в 30 раз, а внебиржевого – в 200 [4].

Итак, принимая во внимание приведенные обстоятельства, не подлежит сомнению тот факт, что от того, как слаженно и бесперебойно работают связи в пределах всей системы фондового рынка, зависит эффективность функционирования мирового пространства в целом. Однако неопределенность во всех секторах международной и национальных хозяйственных систем, явившаяся следствием мирового финансового кризиса 2007–2010 гг., а также медленные темы восстановления экономики в промышленно развитых странах и стремительная экспансия в развивающихся, обуславливают усиленную волатильность на мировом фондовом рынке, нестабильность динамики его основных индексов.

Учитывая вышеизложенное, исследование проблем функционирования современного фондового рынка и

перспектив его развития обуславливает актуальность темы данной статьи, определяет ее концептуальную платформу и научный инструментарий познания.

Особенности функционирования мирового рынка ценных бумаг являются объектом изучения многих исследователей. Например, ученые Б. Биасис и Р. Грин анализировали эволюцию структуры рынка облигаций, Дж. Гоцци и Р. Левин рассматривали мотивы использования корпорациями национальных и международных рынков долговых ценных бумаг, С. Вольф–Хамахер изучал активность международных финансовых организаций на национальных фондовых рынках, В. Семерина сосредоточила внимание на инновациях и новых финансовых технологиях фондового рынка и т.д.

Среди отечественных ученых, занимающихся исследованием факторов развития фондового рынка на национальном и региональном уровне следует отметить, в частности, С.А. Бирюка, Н.А. Бурмака, С.Л. Котлярову, Д.А. Леонова, М.В. Мельничука, А.Н. Мозгового, В.М. Федосова, С. Фрумина и т.п.

Также, обширный материал об особенностях функционирования современного фондового рынка, его институциональной, информационной архитектуре можно встретить в трудах международных организаций, в частности: Всемирной федерации фондовых бирж, Международного банка расчетов, Международной организации комиссий по ценным бумагам и тому подобное.

В то же время, сегодня в научной доктрине (отечественной и зарубежной) не хватает исследований, затрагивающих вопросы фундаментальных факторов развития фондового рынка. Также недостаточно освещена проблематика, касающаяся использования современного инструментария аналитического моделирования при прогнозировании тенденций развития рынка ценных бумаг.

Следовательно, с учетом стремительных темпов эволюции рыночной практики целесообразно дополнить и обобщить имеющиеся результаты исследований в этой области.

Приведенные выше обстоятельства позволили определить цель исследования следующим образом – провести анализ особенностей функционирования современного фондового рынка через призму проблем и перспектив его развития.

На современном этапе мировой фондовый рынок находится в состоянии постоянного обновления, имеет чрезвычайно подвижную структуру, как валютную, так и функциональную, что во многом определяет вектор движения рынков товаров и услуг.

Не подлежит сомнению тот факт, что, прежде всего, перспективы развития современного фондового рынка обусловлены влиянием процессов глобализации и финансовой интеграции, и заключаются в следующем:

- ◆ интенсивное внедрение электронных технологий, коммуникационных средств и информатизации, что делает высокoeffективной информационную инфраструктуру фондового рынка и систему расчетов между его участниками;
- ◆ расширение видов и количества предлагаемых ценных бумаг;
- ◆ усиление роли фондового рынка как основного механизма перераспределения финансовых ресурсов как в национальном, так и в глобальном масштабе;
- ◆ влияние приватизационных процессов на потенциальное предложение ценных бумаг;
- ◆ концентрация деятельности участников рынка в мировых финансовых центрах;
- ◆ институционализация фондового рынка, то есть постоянное увеличение доли институциональных участников рынка;
- ◆ изменение валютной структуры фондового рынка;
- ◆ либерализация фондового рынка;
- ◆ усиление тенденции роста интернационализации национальных рынков ценных бумаг, трансграничных инвестиционных соглашений, обострение конкуренции между крупнейшими мировыми финансовыми центрами.

Конечно, приведенный перечень перспективных направлений развития фондового рынка не является исчерпывающим, к тому же в рамках данного исследования не представляется возможным провести детальный анализ каждой перспективы, поэтому рассмотрим лишь несколько из них, которые, по мнению автора, является наиболее весомыми.

Во-первых, перспектива развития фондового рынка связана с изменением валютной структуры финансового рынка, в целом, в результате создания и постепенного расширения валютных блоков вокруг ведущих стран мира (евро – 28 стран Евросоюза, ряд стран Африки; доллар – использование США, Канадой, некоторыми странами Латинской Америки – Эквадором, Панамой; в Азии – возможно объединение вокруг иены, женьбминьби или создание "азиатского евро", с 2009 г. в Восточноазиатской зоне свободной торговли (АСЕАН, КНР, Япония, Республика Корея, Индия, Австралия, Новая Зеландия) функционирует в качестве индикатора АСУ (Азиатская расчетная единица); диверсификация валютных резервов и изменение режимов привязки национальных валют (РФ – бивалютная корзина на основе евро и доллара США, стоимость юаня (жэньминьби) КНР – с 21.07.2010 г. определяется на базе 4 валют). На **рис. 1** приведены объемы торгового оборота по валютам, а на **рис. 2** объем торгового оборота валютными свопами и общий объем

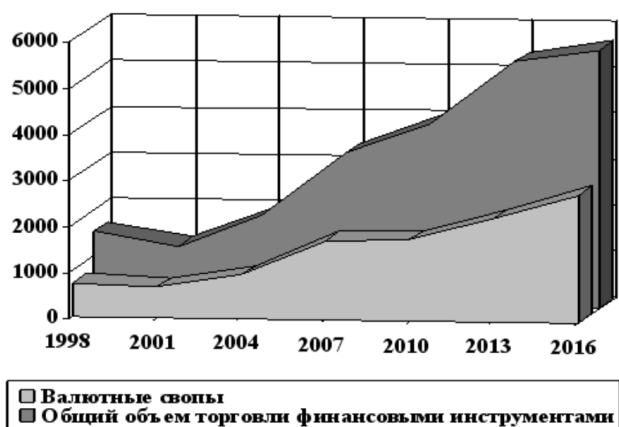


Рисунок 1 Объем торгового оборота на рынке деривативов (млрд. дол.) [5].

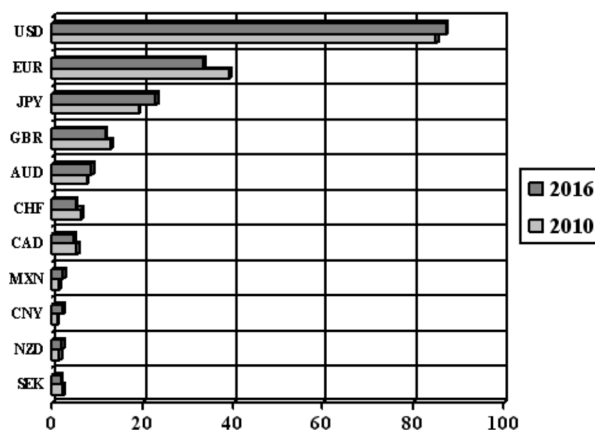


Рисунок 2 Объем торгового оборота по валютам (%) [6].

торговли финансовыми инструментами на рынке деривативов.

Как показывает **рис. 1 и 2** изменение структуры валютного рынка раскрывает широкие возможности для развития рынка деривативов, особенно валютных свопов, тем более, что среди всех финансовых инструментов валютные свопы являются ключевыми объектами торговли на мировом фондовом рынке. За 2010–2016 гг. абсолютный прирост торговли валютными опционами составил более 60%.

Во-вторых, изменение структуры финансовых инструментов в пользу инструментов реального сектора – корпоративных ценных бумаг и их производных обуславливает интенсивный вектор развития фондового рынка в данном направлении.

В целом, можно отметить, что быстрые темпы роста инструментов реального сектора, особенно в развивающихся странах, связаны со следующими факторами:

- ◆ усиление фундаментальных макроэкономических факторов (рост ВВП, увеличение нормы сбережений, стабилизация темпов инфляции и т.п.);
- ◆ сосредоточенность государственной политики на развитии внутреннего рынка заимствований для уменьшения внешнего долга;
- ◆ интенсификация притока иностранных портфельных инвесторов.

Так, например, глубина долгового сегмента фондового рынка, рассчитанная как отношение стоимости облигаций в обращении к ВВП, выросла с 128% в 2000 г. до 15,8% на начало 2016 г. [7]. В **табл. 1** приведена динамика изменения объема стоимости облигаций, находящихся

Таблица 1. Динамика ведущих рынков долговых ценных бумаг по стоимости инструментов в обращении, млрд. дол. [8].

Страны	2003	2006	2009	2012	2014	2016
США	19 788,9	25 848,9	30 827,9	33 292,9	35 797,3	37 361,4
Страны Еврозоны	10 835,1	14 728,5	22 231,6	21 824,5	20 280,4	22 341,2
КНР	459,6	1 197,8	2 577,5	4 253,8	6 776,0	7 312,6
Япония	8 715,5	9 073,6	12 234,9	14 552,6	11 047,2	12 024,7
Канада	1 076,0	1 304,8	1 650,4	2 150,1	2 165,5	2 265,6
Великобритания	2 487,6	3 992,4	5 282,7	5 769,8	6 164,7	6 372,5
Страны БРИКС (без КНР)	551,0	1 179,0	2 153,0	3 413,0	3 256,0	3 316,5
<i>Всего</i>	43 913,7	57 325,0	76 958,0	85 256,7	84 491,3	90 994,50

в обращении на крупнейших национальных долговых рынках мира.

В-третьих, особое значение в будущем фондового рынка играет рост его роли в обеспечении развития экономики, хозяйственных комплексов, поддержки государственных финансов и др. По некоторым подсчетам, за последние десятилетия только 25% средств привлекались бизнесом и правительствами за счет банковских кредитов, остальные – через рынки ценных бумаг [9]. Наряду с этим, отдельно следует акцентировать внимание на растущей взаимосвязи между реальным сектором и рынком ценных бумаг, которая проявляется, в частности, через широкое использование ТНК, правительствами стран, международными финансовыми организациями различных инструментов рынка с целью получения средств для финансирования промышленного развития. Так, МВФ, например, не ограничивается исключительно взносами стран, но и привлекает займы в рамках Генеральных и Новых соглашений о займах: в Японии – 100 млрд. долл., в странах ЕС – 100 млрд. долл., в Норвегии – 4,7 млрд. долл., в Канаде – 10 млрд. долл., а также продает краткосрочные ноты, которые покупают правительства РФ, КНР Бразилия. МБРР для финансирования своих программ продает облигации на мировых финансовых рынках, в том числе еврооблигации [10]. В то же время рост взаимосвязи фондового рынка с реальным сектором экономики обуславливает их синхронно-асинхронную динамику, что создает определенные проблемы для развития первого, о чем более подробно будет рассмотрено в последующем изложении.

На рис. 3 приведена доля активов профессиональных участников фондового рынка в некоторых странах.

В-четвертых, значительные перспективы для развития фондового рынка открывает переориентация капитала и увеличение финансовой роли восточных стран. Если в начале XXI века на рынки ценных бумаг восточных

стран приходилось только 15% капитализации мирового рынка, то уже к 2010 их доля возросла вдвое. В течение 2012–2015 гг. именно рынки этих стран развивались высокими темпами (в среднем 46% по сравнению с 30% роста на рынках развитых стран). К тому же лидерами роста фондовых рынков оказались также пограничные рынки с очень высокими рисками и потенциально большой доходностью (frontier markets).

Таким образом, подводя промежуточные итоги можно утверждать, что перспективы развития современного фондового рынка связаны с рядом факторов, как фундаментального, так и периодического характера.

На следующем этапе исследования проанализируем более подробно проблемы развития современного фондового рынка.

Одной из проблем современного фондового рынка является то, что он развивается в посткризисный период быстрее по сравнению с реальным сектором экономики. Именно отрыв финансовой системы от реальной стал основным катализатором финансово-экономического кризиса 2007–2010 гг. Фиктивный капитал, который вращается на фондовом рынке, в несколько раз превышает ВВП не только стран с развитой экономикой, но и развивающихся. При этом цены акций зависят от прибыли, которая не может постоянно расти быстрее номинального ВВП. Данный процесс начался еще в 1970-х гг. благодаря неолиберальной политике, основной целью которой была дерегуляция финансовых рынков [12]. Усиленная волатильность фондового рынка увеличивает нестабильность экономической системы и вызывает необходимость пересмотра системы регулирования национальных рынков ценных бумаг.

К следующей проблеме можно отнести возрастающей валютный фактор в операциях мировых фондовых рынков, что обуславливает возникновение определенных ри-

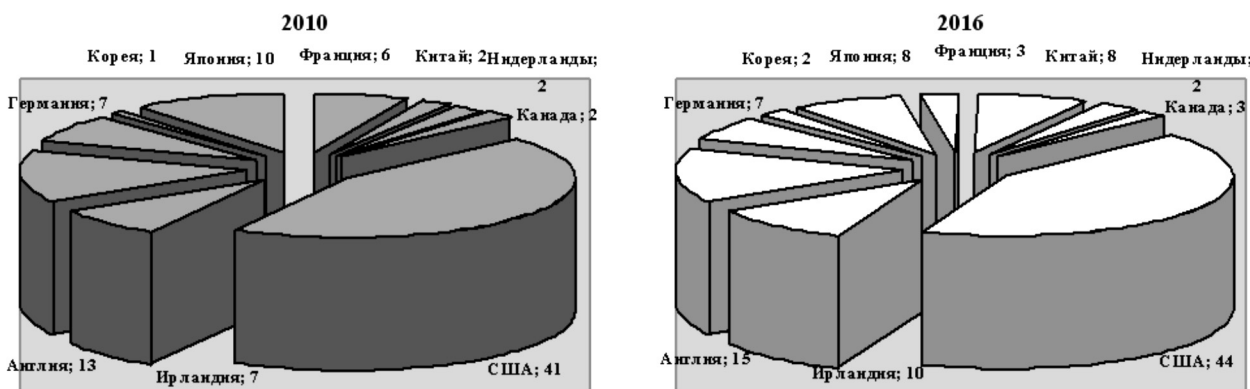


Рисунок 3 Доля активов профессиональных участников фондового рынка в некоторых странах за 2010 и 2016 гг. (%) [11]

сков, связанных с нестабильностью курсов ведущих западных валют, которые оказывают существенное влияние на движение финансовых потоков между рынками США, Западной Европы и Японии.

Нельзя не отметить усиливающуюся взаимозависимость национальных фондовых рынков, что негативно отражается как на каждом из них отдельно, так и на глобальном фондовом рынке в целом. В настоящее время наблюдается практически синхронное повышение или падение курсов ценных бумаг на национальных рынках разных стран, что создает возможность увеличения масштабов их колебаний и продолжительности циклов движения курсов.

Несмотря на значимый потенциал развития фондовых рынков в странах с переходной экономикой, неразвитая нормативно-правовая база в сочетании с отсутствием политической стабильности в таких государствах, является наиболее вероятным фактором, который может помешать движению в сторону бирж развивающихся стран.

Также проблемами, которые требуют усилий всего мирового сообщества и которые самым негативным образом отражаются на фондовых рынках, как развитых, так и развивающихся стран являются увеличение масштабов и глубины финансовых кризисов, причиной чего служит глубокая разбалансированность и фактическая неуправляемость мировых потоков капиталов.

Очевидно, что растущие частота и интенсивность финансовых кризисов, их международные последствия тре-

буют серьезной переоценки традиционных неолиберальных экономических представлений по регулированию фондовых рынков. Необходимо найти механизмы сглаживания противоречий между наднациональным характером институтов фондового рынка и национальным характером деятельности регуляторов, важно переосмыслить их роль, направленную на снижение информационной асимметрии, которая постоянно растет в условиях осложнения мировой финансовой системы, на разработку согласованных действий по сдерживанию спекулятивных сделок и операций.

Подводя итоги проведенному исследованию можно сделать следующие выводы. Ключевые перспективы развития современного фондового рынка, которые формируют долгосрочный тренд его функционирования в условиях глобализации, связаны с перемещением глобального роста на Восток, консолидацией финансовых институтов, развитием интернет-технологий и сегмента производных ценных бумаг, усовершенствованием инфраструктуры рынка, конфигурацией валютной корзины, расширением видов финансовых инструментов.

В тоже время, финансовая интеграция, рост взаимозависимости фондовых рынков в мировом масштабе, увеличение риска быстрого распространения кризисных явлений между сегментами мирового фондового рынка, увеличение масштабов и глубины финансовых кризисов, неустойчивость и рыночная незрелость стран с переходной экономикой порождает ряд проблем в развитии современного фондового рынка, что предполагает изменение в формах, подходах и парадигмах его регулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Окорокова О.А., Чекмарева С.А. Развитие фондовых рынков в условиях глобализации // Экономика и социум. – 2016. – №3(22). – С. 966–970.
2. High returns from low risk: a remarkable stock market paradox / Pim van Vliet, Jan de Koning Chichester, West Sussex, United Kingdom: Wiley, 2017. – 112p.
3. Tsagkanos, Athanasios Stock market development and income inequality // Journal of economic studies. – 2017. – Vol. 44: Issue 1. – P. 87–98.
4. Hou, Han; Cheng, Su-Yin The dynamic effects of banking, life insurance, and stock markets on economic growth // Japan and the world economy. – 2017. – №С. – P. 87–98.
5. Derivatives / edited by Wendy L. Pirie Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2017. – 82p.
6. Kitamura, Yoshihiro Simple measures of market efficiency: A study in foreign exchange markets // Japan and the world economy. – 2017. – №С. – P. 1–16.
7. Assignment of Stock Market Coverage / Briana Chang, Harrison Hong Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2017. – 48p.
8. Wiley series 7 exam review 2017: the general securities representative examination / The Securities Institute of America, Hoboken: Wiley, 2017. – 581p.
9. Семёнова В.А. Формирование инвестиционных портфелей на фондовом рынке // Дискуссия. – 2016. – №1(64). – С. 66–71.
10. New and timely statistical indicators on government debt securities. Frankfurt am Main: European Central Bank, 2015. – p. 27.
11. Global stock market integration: co-movement, crises, and efficiency in developed and emerging markets / Asma Mobarek and Sabur Mollah New York City, NY: Palgrave Macmillan, 2016. – 162p.
12. Уварова Л.Ф., Малиновская О.В., Скобелева И.П. Государственно-частное регулирование инфраструктур финансовых рынков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – №37(319). – С. 13–27.

БИЗНЕС-ИНТЕЛЛЕКТ КАК СОВРЕМЕННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

BUSINESS INTELLIGENCE AS A MODERN INFORMATION TECHNOLOGY FOR THE IMPLEMENTA- TION IN ECONOMIC ANALYSIS OF ORGANIZATIONS' ACTIVITIES

S. Mitrovic

Annotation

In this paper, we study the current state and prospects for the development of business intelligence as a modern information technology for the implementation of economic analysis. Based on the analysis of various opinions of researchers on the meaning of the term "business intelligence", the author's definition is formulated. The analysis of the historical development of business intelligence technology and its development in the Russian Federation, as well as existing problems and prospects for the development of this technology from the perspective of economic analysis.

Keywords: business intelligence, modern IT systems and technologies, methodology of economic analysis, economic analysis of organizations' activities.

Митрович Станислав

Докторант,

МГУ им. М.В. Ломоносова

Финансовый директор, Таркетт

Восточная Европа, г. Москва

Аннотация

В данной работе исследовано нынешнее состояние и перспективы развития бизнес-интеллекта как современной информационной технологии реализации экономического анализа хозяйственной деятельности организаций. На основе анализа различных мнений исследователей о значении термина "бизнес-интеллект" сформулировано авторское определение. Проведен анализ исторического развития технологии бизнес-интеллекта и ее становления в Российской Федерации, а также существующие проблемы и перспективы развития данной технологии с позиции экономического анализа.

Ключевые слова:

Бизнес-интеллект, современные информационные системы и технологии, методология экономического анализа, экономический анализ хозяйственной деятельности организаций.

Специфика применение бизнес-интеллекта как информационной технологии в сфере экономического анализа хозяйственной деятельности организаций и предприятий напрямую коррелирует с содержанием данного явления. В связи с этим целесообразно обратиться к анализу его трактовки, опираясь на исторические основы развития изучаемой технологии и теоретические обоснования зарубежных и отечественных исследователей по проблеме.

В первую очередь необходимо отметить, что первое упоминание термина "business intelligence" (BI) относится к 1958 г., когда американский исследователь, специалист в области информационных наук Х.П. Лун охарактеризовал его в своей научной работе как совокупность отдельных компонентов:

◆ компонента "business" как набора различных видов деятельности, осуществляемых в науке, технологиях, коммерции, индустрии, законодательной сфере, обороне и т.д.

◆ компонента "intelligence system" как совокупности коммуникационных систем, поддерживающих эти виды активности, то есть сопровождающие "разумную деятельность". При этом термин "intelligence" Х.П. Лун определил как "способность устанавливать взаимосвязь между представлениями отдельных фактов и действиями в интересах решения поставленных задач и достижения намеченных целей" [16, с. 314].

Однако на этом этапе теоретические разработки не повлияли на практику применения изучаемого явления. После длительного перерыва термин "business intelligence" получил свое дальнейшее содержательное развитие только в 1989 г. в работах Х. Дреснера, который представил его расширительную трактовку как "зонтичного термина для различных технологий, направленных на поддержку принятия решений" [13]. Данная точка зрения выступила отправной точкой для дискуссий о содержании исследуемого определения, положив начало раз-

работке методологии и практике применения данной технологии.

Следует отметить, что проблема неоднозначного толкования термина BI сохраняется по настоящее время как в отечественной, так в зарубежной науке и практике, что во многом, по мнению исследователей, связано с отсутствием четкого перевода и понимания этого явления [1].

Так, в русском языке термин "интеллект" фактически однозначно трактуется, как "мыслительные способности человека" [3, с. 69]. В связи с этим, в частности, предлагается трактовка бизнес-интеллекта как "интеллектуального анализа данных (информации)" [5, с. 55]. Однако, при этом нужно признать, что понятие "интеллектуальный анализ информации" уже широко используется в отечественной науке, не будучи при этом тесно связанным с вышеуказанной категорией.

Очевидно, что на неопределенность рассматриваемого явления во многом влияет многозначность английского термина "intelligence" как: способности узнавать и понимать; готовности к пониманию; знаний, переданных или приобретенных путем обучения, исследования или опыта; действия или состояния в процессе познания; разведки, разведывательных данных [1]. В связи с этим мы можем обнаружить его трактовку у уже упомянутого нами ранее Х. Дреснера как "пользователецентрического процесса, включающего доступ и исследование информации, ее анализ, выработку интуиции и понимания, которые ведут к улучшенному и неформальному принятию решений" [2, с. 8].

Позднее, в середине 1990-х гг. определение BI было уточнено зарубежными специалистами из компании Gartner (США), которые определили его как "совокупность инструментов для анализа данных, построения отчетов и запросов, задача которых заключается в том, чтобы помочь бизнес-пользователям преодолеть значительное число данных и извлечь из них значимую информацию" [8]. Очевидно, что и это определение затруднительно признать полным, учитывая тот факт, о какой комплексной технологии ведется речь.

Исследователем Дж. Ву явление бизнес-интеллекта охарактеризовано как "процесс сбора многоаспектной информации об исследуемом предмете, который обеспечивается с помощью разработанных программных приложений, позволяющих пользователю находить ответы на вопросы бизнеса и выявлять значимые тенденции или шаблоны в исследуемой информации" [24].

Специалисты The Data Warehousing Institute (TDWI, США) [3] определяют исследуемую категорию более глобально, высказывая мнение, что "бизнес-интеллект имеет отношение к процессу превращения данных в знания,

а знаний в действия бизнеса для получения выгоды". По их мнению, BI можно определить как "деятельность конечного пользователя, которая упрощается за счет применения различных аналитических и групповых инструментов, приложений, а также инфраструктуры хранилищ данных" [10].

Несколько другой подход к определению мы можем наблюдать у группы исследователей-экспертов С. Адельмана, Дж. Бишофа и др. [12], которые определяют BI как "результат углубленного анализа детальных экономических данных". Его структура характеризуется авторами определения как "совокупность технологий баз данных и приложений, дополненная практикой анализа". Авторами работы подчеркивается, что данный термин в ряде случаев ошибочно используется как синоним "поддержки принятия решений", хотя при этом представляет собой "более широкое явление" [12]. С подобным мнением нельзя не согласиться, однако широта охвата технологии BI видится нам еще более значительной.

Можно также обнаружить трактовку термина BI как "знаний, полученных о бизнесе с применением различных аппаратно-программных технологий, которые предоставляют субъектам бизнеса возможности для превращения данных в информацию, а затем информации в знания" [12, с. 12]. Отметим, что данное определение четко разграничивает понятия "данные", "информация" и "знания", демонстрируемые в различных подходах к определению исследуемой нами категории. Поясним эти термины с целью дальнейшего уточнения авторского мнения об изучаемом явлении.

Так, "данные" в контексте исследуемого термина понимаются как реальность, которую машинные средства обработки данных записывают, хранят и обрабатывают. "Информация" представляет собой то, что отдельный субъект в состоянии понять о реальности, а "знания" – то, что в экономическом анализе применяется для принятия эффективных стратегических решений. В процессе организации информации для получения знания часто используются хранилища данных, а для представления этого знания пользователям применяются средства бизнес-интеллекта. Информация сама по себе не пригодна для принятия эффективных управленческих решений ввиду ее большого и постоянно растущего объема, независимо от типа и масштаба хозяйствующего субъекта [1].

В связи с этим, бизнес-интеллект в широком смысле этого явления охватывает такие параметры, как:

- ◆ процесс превращения данных в информацию и знания о бизнесе для поддержки принятия улучшенных и неформальных решений;
- ◆ методические инструменты (методы, технологии и средства) для сбора данных, аккумуляции информации

и предоставления доступа бизнес-пользователей к знаниям;

- ◆ знания о бизнесе, полученных в ходе углубленно-экономического анализа детализированных данных и консолидированной информации [9].

Внедрение BI в деятельность хозяйствующего субъекта предполагает включение процессов преобразования, хранения, анализа, моделирования, доставки и распределения информационных потоков в ходе обработки определенных задач, связанных с принятием экономически важных для компании решений (как текущих, так и перспективных) на основе фактических данных. Кроме того, BI предполагает построение информативных отчетов о текущей ситуации с целью предоставления нужной информации тому субъекту или объекту, который испытывает в ней необходимость в определенное время [19, с. 14].

Таким образом, под бизнес-интеллектом (business intelligence, BI) следует понимать технологию, объединяющую процесс превращения экономических данных в информацию и знания о бизнесе для поддержки принятия эффективных управленческих решений; группу методических инструментов, главным назначением которых является исследование и углубленный экономический анализ больших объемов данных, консолидированной информации с целью выявления общих тенденций в экономических процессах, понимание ситуации и выработка на основе полученных знаний позиции предприятия для дальнейшего принятия эффективных управленческих решений.

Охарактеризовав содержание термина бизнес-интеллекта, важно остановиться на его эволюции, которая носила достаточно стремительный характер и позволяет прийти к пониманию текущего этапа развития данного явления и особенностей его применения в сфере экономического анализа хозяйственной деятельности организаций.

По мнению экспертов аналитического агентства IDC [23], с позиции эволюционного подхода развитие BI-систем в мировой практике можно условно разделить на три этапа.

Первый из них длился с 70-х до начала 90-х гг. XX века. Системы того времени были нацелены на сбор информации и подготовку регламентированной отчетности.

Нужно отметить, что первые попытки внедрения систем бизнес-интеллекта в нашей страны можно зафиксировать несколько позже – в конце 90-х гг. XX в. А спрос со стороны хозяйствующих субъектов на эти технологии стал демонстрировать стабильный рост только с

2000 г., в связи с тем, что к этому периоду во многих компаниях произошло накопление больших объемов информационных данных, что потребовало переосмысления методов их обработки и применения в бизнесе, а также переосмысления рынка информационных технологий в целом.

Наиболее высокий темп развития рынок BI-систем в России начал набирать в 2005 году. В этот период происходили активные процессы интеграции РФ в мировое сообщество, которые затронули и экономическую сферу и рынок информационных технологий. А уже в 2006 г. рост внедрения BI-решений среди российских компаний оценивался экспертами на уровне более 50% в год, во время как мировой рост в целом в аналогичный период едва достиг отметки 11,5% [10].

Второй этап, завершившийся в середине 2000-х гг. (для России – в 2011–2012 гг.), расширил возможности бизнес-пользователей за счет предоставления им инструментов оперативного многомерного анализа на базе технологии OLAP (аналитическая обработка данных в реальном времени), а также возможности самостоятельного создания нерегламентированной отчетности.

В свою очередь системы третьего этапа, начавшегося в 2005 г. (для России – в 2012–2013 гг.) и продолжающегося по настоящий момент, нацелены на расширение аудитории пользователей и делают акцент на практическом применении BI-решений в экономической сфере. В рамках данного этапа получили развитие такие направления, как прогностическая бизнес-аналитика, глубинный анализ данных (data mining) и создание разнообразных "горизонтальных" продуктов, ориентированных на унифицированные бизнес-задачи, возникающие на предприятиях любой отрасли, любого вида и масштаба [4]. Продолжается также развитие как комплексных BI-платформ, так и простых, действенных систем анализа с целью сделать аналитические инструменты доступными для всех категорий пользователей, в том числе для представителей среднего и малого бизнеса [17, с. 15].

Развитие систем бизнес-интеллекта в ближайшей перспективе связывается также с расширением использования усовершенствованной предсказательной аналитики – глубинного интеллектуального анализа данных, прогнозирования и оптимизации принятия решений. По мнению исследователей и аналитиков, на следующем этапе, основным двигателем развития исследуемой сферы станет аналитика больших данных (Big data). Также на рынке BI продолжит играть значимую роль развитие облачных, мобильных и социальных инструментов, интегрируемых в системы BI [23].

В связи с тем, что термин "business intelligence" отличается неоднозначностью, сделаем отступление и опре-

делим составляющие, которые включаются в понятие рынка BI. Опираясь на трактовку терминологии в данной области исследовательским агентством Forrester Research, в настоящем научном исследовании к рынку BI мы относим совокупность методологий, процессов, архитектур и технологий, которые опираются на процессы информационного менеджмента и позволяют осуществлять экономический анализ и доставку информации пользователю, составлять отчеты и управлять производительностью хозяйствующего субъекта [21].

В контексте изучаемой в настоящем разделе и главе проблемы важным представляется характеристика текущего состояния рынка BI. Для этого обратимся к показателям 2010–2017 г., а также прогнозным данным, в совокупности демонстрирующим особенности конца второго – начала третьего этапа развития мирового и отечественного рынка BI.

Следует отметить, что, по последним оценкам аналитических агентств Gartner и IDC, мировой рынок BI-систем с 2012 года демонстрирует стабильный прирост не менее 7–9% ежегодно. Хотя при этом темпы его роста к 2016 г. заметно снизились, по сравнению с 2010 г. (более чем в 2 раза) [4].

Крупнейшим региональным рынком бизнес-аналитики с 2010 г. остается рынок Северной Америки, составляя 48% от общемирового. На втором месте в настоящее время находится рынок Западной Европы. Третье место по объему занимает рынок Азиатско-Тихоокеанского региона (за исключением Японии). В совокупности на рынки США и Западной Европы с 2010 г. приходится 81% мирового рынка бизнес-аналитики [10].

Можно выделить несколько факторов, которые оказывают влияние на мировой рынок BI в текущий период: два из них носят негативный характер (это сложные макроэкономические условия и сомнения в успехе экономической аналитики и больших данных), третий фактор можно оценить как нейтральный (расходы на BI выходят за пределы сферы информационных технологий). Выделяются также такие положительные факторы, как активное развитие новых направлений в формате Интернет-сервисов и других форматов [23].

Следует отметить, что российский рынок, где развитие BI-сферы, как уже отмечалось, началось в более поздний, чем за рубежом, период, демонстрирует при этом более высокие показатели: рост в среднем на 15–17% в год [23]. Если 2008 и 2009 годы стали периодом сдержанного спроса на BI-решения, то 2010 год вернул посткризисному рынку заинтересованность заказчиков в решениях для экономического анализа. В 2015–2016 гг. темп роста рынка замедлился более чем в 2,5 раза, по сравнению с показателями 2011 г., но все еще оста-

ется довольно значительным, опережающим темпы роста рынка ИКТ в целом и других сегментов рынка делового программного обеспечения (ПО) [7].

Согласно оценкам аналитиков IDC, основанным на данных первой половины 2010-х гг., затраты российских компаний на внедрение в практику своей экономической деятельности решений BI в среднем составляют сегодня 3,5% от показателей мирового рынка [4].

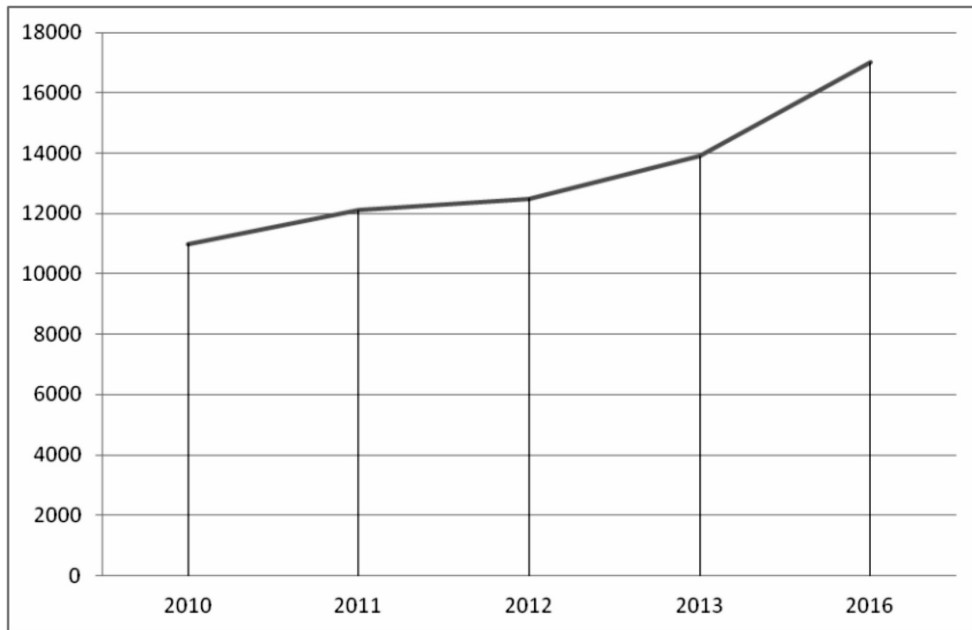
По прогнозам исследовательско-консалтинговой компании Gartner, мировой рынок BI в 2017 г. продемонстрирует продолжающийся рост, превысив показатель в 18 млрд. долларов США [15].

В свою очередь специалисты агентства IDC прогнозируют еще более высокие цифры – более 50 млрд. долл. США [23] (см. рис. 1).

Динамика показателей российского рынка BI-решений также остается позитивной. По расчетам отечественных аналитиков, российский рынок BI в ближайшие 5 лет ожидает стабильный рост на 15–20% в год (такие темпы роста демонстрировали зарубежные рынки более 10 лет назад). Растущая популярность систем экономического анализа на российском рынке объясняется тем, что их проникновение в экономическую сферу все еще можно оценить, как довольно незначительное [10].

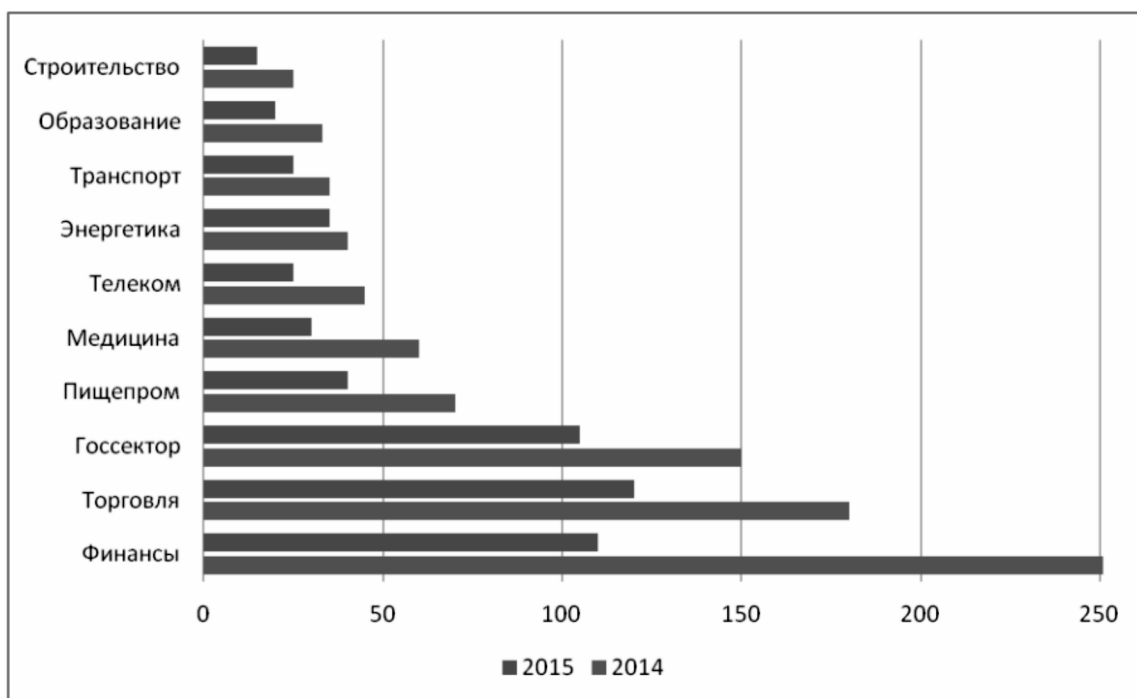
В 2015–2016 гг. наиболее высокий уровень и число внедрения BI-решений в области экономического анализа в России по-прежнему фиксируется у компаний финансового сектора. Это связано с большим числом проектов по внедрению новых аналитических технологий и хранилищ данных, которые были реализованы за последние годы. В России традиционно бизнес-сферы с высокой маржинальностью, такие как финансовые, телекоммуникационные услуги и ритейл, первыми осваивают передовые технологии информатизации. Причем первые три сферы (торговля, финансы, госсектор) лидируют с отрывом от других вертикальных рынков по числу BI-проектов более чем в три раза, стабильно не изменяясь по своему отраслевому составу с 2012 г. [7] Следующие места по убыванию занимают компании государственного сектора, пищевой промышленности и сферы медицины, телекоммуникационные и энергетические компании (рис. 2).

Данное явление связано с тем, что финансовые, торговые, фармацевтические и телекоммуникационные компании за последние годы своей деятельности накопили значительные массивы данных, которые невозможно обработать с использованием исключительно человеческих ресурсов или простейших IT-решений в области аналитики и систематизации. Благодаря современным BI-решениям данные компании могут интегрировать



Источник: IGartner Magic Quadrant 2016 [15].

Рисунок 1 Динамика показателей мирового рынка BI в 2010-2016 гг., в млн. долл. США.



Источник: IBusiness Intelligence (рынок России): Аналитический отчет аналитико-консалтинговой компании TAdvisor (2015-2016, прогноз 2017-2020) [10, с. 83].

Рисунок 2 Распределение проектов BI в России по отраслям в 2015-2016 гг.

свои данные для эффективного анализа и принятия резуль­тативных экономических и управленческих решений [10, с. 183].

Касаясь предметной специфики применительно к за­рубежной практике, следует отметить, что, хотя мировой рынок BI оценивается экспертами как достаточно зре­лый, а системы этого типа остаются наиболее востребо­ванными технологиями совершенствования процессов экономического анализа на протяжении последних двух­трех лет, тем не менее, спрос компаний на них, по мнению специалистов, еще не до конца удовлетворен. В качестве резервов дальнейшего развития выделяются такие предметные области, как управление персоналом, мар­кетинг, социальная сфера, где адаптация BI как инфор­мационно-аналитических инструментов находится еще на ранней стадии [10, с. 175].

По оценкам экспертов компании Gartner, в настоящее время в целом в мире около 30% бизнес-пользователей уже взаимодействует с бизнес-аналитикой, а к 2020 го­ду, согласно прогнозам, этот показатель вырастет до 75% [15].

Актуальность квалифицированного экономического анализа, внедрение инструментов, позволяющих повы­сить его точность, достоверность и расширить возмож­ности, в сложные для экономики страны и мира моменты не только не ослабевает, но и усиливается, так как по­требность компаний опираться на качественные данные при принятии решений и выработке стратегии пропорци­онально возрастает [18]. Это в полной мере характерно и для отечественного рынка. Тем не менее, в сравнении с зарубежными характеристиками, здесь мы можем на­блюдать пока только "вертикальное", количественное развитие рынка внедрения BI-решений в экономический анализ хозяйственной деятельности организаций.

Как отмечают западные эксперты, для России BI-на­правление, хотя и является на данный момент уже доста­точно зрелым рынком, в то же время еще недостаточно востребовано заказчиками, в особенности управленчес­кими структурами, для перехода в качественное состоя­ние. BI-системы применяются в экономическом анализе в основном крупными организациями. Кроме того, осо­бенность российского рынка внедрений BI-решений со­стоит в том, что компании крайне редко внедряют систе­мы бизнес-анализа во всей полноте функционала абсо­лютно для всех процессов.

В основной массе используется так называемая на­глядная аналитика, в то время как инструменты прогно­зирования как резервы повышения бизнес-потенциала компании остаются фактически невостребованными [18]. Также достаточно распространен подход, когда в одной компании действует несколько изолированных си­

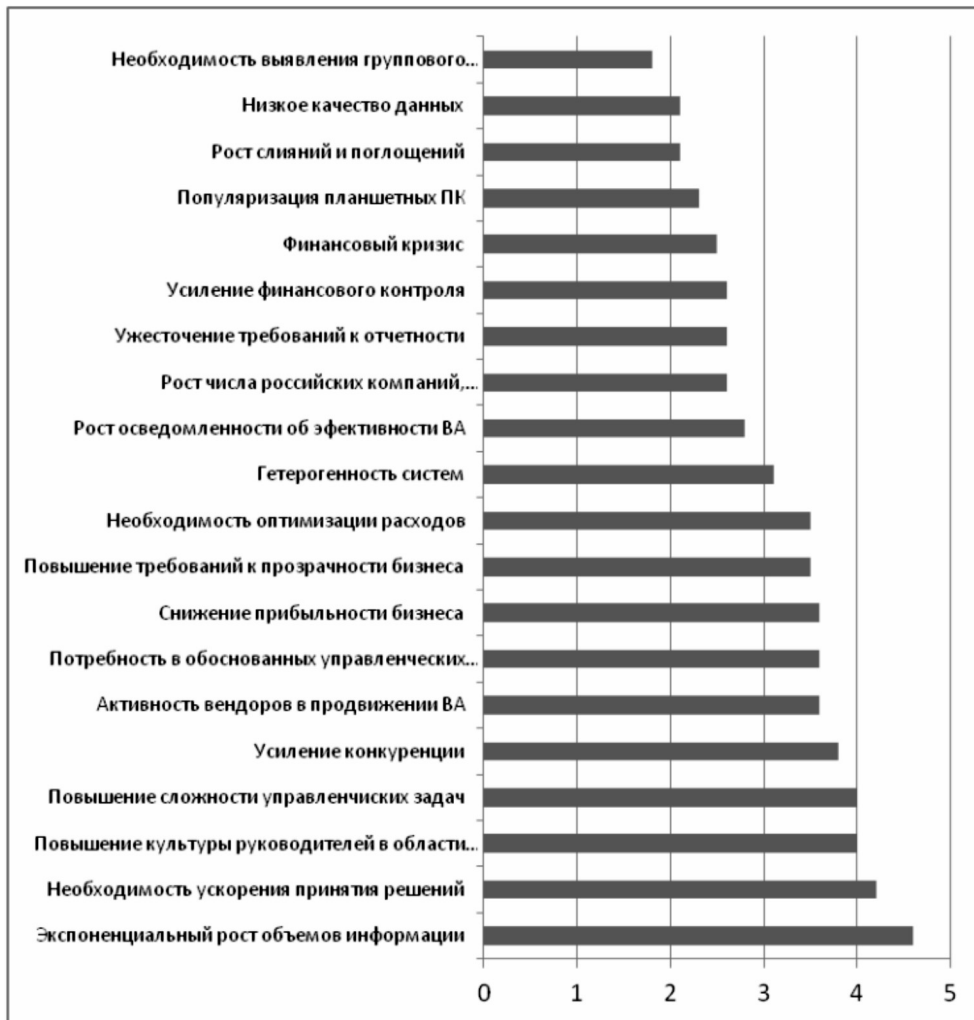
стем бизнес-анализа, в ряде случаев даже не разных платформах, решающих разные задачи в пределах от­дельных подразделений и департаментов. В отечествен­ных банковских структурах, например, количество дей­ствующих BI-систем, реализующих процессы экономи­ческого анализа, достигает сегодня более 10 единиц [10].

В то же время, по подсчетам аналитиков, настоящее время в России, более 20% компаний среднего и крупно­го бизнеса рассматривают вопрос о внедрении в том или ином виде BI-решений в свою аналитическую деятель­ность. Потенциальной точкой роста при этом выступают средние компании. Подавляющее большинство из них еще не приступили к системной работе по внедрению BI в сферу экономического анализа, однако активно осу­ществляют деятельность по поиску и внедрению новых подходов к хранению и анализу данных [11].

Если раньше основными потребителями BI-систем были в первую очередь коммерческие банки и другие финансовые структуры, то теперь четкое понимание не­обходимости внедрения систем бизнес-аналитики все чаще наблюдается у представителей среднего бизнеса в других отраслях, в особенности розничной торговле. Но­выми потенциальными пользователями BI-систем как инструментов повышения качества экономического ана­лиза называют предприятия энергетики, ракетно-косми­ческую отрасль и ВПК, в связи с чем прогнозируется рост проектов в этих сферах [6].

По мнению экспертов, российский рынок BI в насто­ящий момент не демонстрирует каких-либо отставаний и задержек от мирового рынка в контексте доступности для пользователей передовых технологий, но их апробация и адаптация в сфере экономического анализа пока проис­ходит в замедленном темпе, по сравнению с зарубежны­ми показателями [10]. Тем не менее, основываясь на вы­шеприведенных данных, по мнению экспертов, можно прогнозировать, что в идеале объемы российского рынка в ближайшей перспективе могут увеличиться в 4 и более раза [4]. Стремительно прогрессирующий (горизонталь­но и вертикально) рост объема информации и информа­ционных потоков, рост конкуренции, требующие ускоре­ния процессов принятия усложняющихся решений уп­равленческого характера, рост общей культуры населе­ния в сфере информационных технологий, а также воз­растающая активность поставщиков в продвижении BI-продуктов выступают в качестве главных стимулов раз­вития рынка BI-решений в России в ближайшей пер­спективе (рис. 3).

В 2017 году отечественные и зарубежные эксперты [23] ожидают закрепления позитивных тенденций 2014–2016 гг., дальнейшей диверсификации рынка BI и роста числа проектов.



Источник: IDC, 2015 [23].

Рисунок 3 Факторы, способствующие росту рынка бизнес-аналитики в России.

О положительной тенденции и перспективах развития рынка бизнес-аналитики говорит и тот факт, что инструменты бизнес-интеллекта рассматриваются сегодня не только как механизм стратегического развития компании и повышения эффективности ее экономической деятельности, но и как антикризисный инструмент, позволяющий стабилизировать результаты функционирования хозяйствующего субъекта на основе эффективной работы с экономико-аналитическими данными, повысить его прибыльность и конкурентоспособность в условиях экономической нестабильности и кризисных ситуаций. Согласно исследованию 2010 IBM Global CFO Study [14], прибыльность компаний, активно использующих инструменты BI, в том числе в сфере экономического анализа хозяйственной деятельности, в 2008–2009 была в 12 раз выше, чем у остальных компаний. По оценкам экспертов, в стабильные годы, отличающиеся

некризисной экономической ситуацией, эта разница составляла около 40%.

Однако для того, чтобы применение инструментов бизнес-интеллекта в сфере экономического анализа приносило компании дивиденды, необходимо владеть не только пониманием их природы, но и полной и постоянно актуализируемой информацией о предоставляемых ими возможностях, исходя из характеристик того или иного экономического объекта и BI-инструмента, о предоставляемых ими преимуществах и возможных недостатках, специфике внедрения в зависимости от тех или иных характеристик компании (масштаба деятельности, размера компании, отраслевой дифференциации и т.д.).

К сожалению, практика свидетельствует, что современные специалисты на уровне менеджерского и даже

управленческого состава, в большинстве случаев недостаточно владеют данной информацией.

Во многом ввиду того, что зачастую она представлена не в соотношении с привычными для данной категории

экономическими терминами, а в виде трудно понимаемой и еще не до конца однозначной IT-терминологии. Это требует дальнейшего уточнения вышеобозначенных аспектов, что может являться направлением для проведения дальнейших исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Артемьев В. Что такое Business Intelligence? [Электронный источник] // Открытые системы. 2003. № 4. URL: <http://www.osp.ru/os/2003/04/182900/> (дата обращения: 16.10.2016).
2. Валькман Ю.Р., Исмаилова Л.Р. и др. Бизнес-интеллект и управление знаниями: понятия, средства и отношения // Сб. науч. трудов Института проблем моделирования и энергетики им. Г.Е. Пухова НАН Украины. 2009. № 53.
3. Евгеньева А. П. Малый академический словарь. М.: Институт русского языка Академии наук СССР, 1984.
4. Ермак С. Бизнес с интеллектом [Электронный источник] // Эксперт. 2013. № 12. URL: <http://www.acexpert.ru/archive/12-549/biznes-s-intellektom.html> (дата обращения: 11.10.2016).
5. Корнеев В.В., Гареев А.Ф., Васютин С.В., Райх В.В. Базы данных. Интеллектуальная обработка информации. М.: Нолидж, 2001.
6. Кочеткова Е. Как меняется спрос на BI-решения в России [Электронный источник] // Техносерв Консалтинг. 2014. URL: http://www.tsconsulting.ru/press/article.php?ELEMENT_ID=1751 (дата обращения: 16.09.2016).
7. Российский рынок бизнес-интеллекта в 2016 году: Экспертный отчет компании Prognoz [Электронный источник] // Prognoz.ru. 2016. URL: <http://www.google.com/webhp?client=aff-maxthon-maxthon4&channel=t3> (дата обращения: 25.09.2016).
8. Салмин А.А. Применение технологии интеллектуального анализа данных для совершенствования бизнес-процессов промышленного предприятия [Электронный источник] // В мат-х науч.-практ. конф. "Современные направления теоретических и прикладных исследований – 2016". URL: <http://www.sworld.com.ua/konfer42/26.pdf> (дата обращения: 15.10.2016).
9. Черняк Л. Что Business Intelligence предлагает бизнесу [Электронный источник] // Открытые системы, 2003. № 4. URL: <http://www.osp.ru/os/2003/04/182906/> (дата обращения: 15.10.2016)
10. Business Intelligence (рынок России): Аналитический отчет аналитико-консалтинговой компании TAdvisor (2015–2016, прогноз 2017–2020). М.: TAdvisor group, 2016.
11. BI В России: особенности рынка: Совместное аналитическое исследование компании РБК и Softline. [Электронный источник] // РБК. 2015. URL: <http://softline.rbc.ru/page/bi-v-rossii-osobennosti-ryinka/> (дата обращения: 15.10.2016).
12. Adelman C., Bischoff J., Dyche J., Hackney D., etc. Impossible Data Warehouse Situations: Solutions from the Experts. L.: A.-W.Professional, 2010.
13. Dresner Report on Collaborative Business Intelligence Trends Reveals Where Collaboration is Most Valued [Электронный источник] // SandHill Software. November 18, 2013. URL: <http://sandhill.com/article/dresner-report-on-collaborative-business-intelligence-trends-reveals-where-collaboration-is-most-valued/> (дата обращения: 01.11.2016).
14. IBM Insights from the IBM Global Chief Financial Officer Study – 2010. [Электронный источник]// URL: <http://www-935.ibm.com/services/us/gbs/bus/html/gbs-2010cfostudy.html> (дата обращения: 15.09.2016).
15. Gartner Magic Quadrant for Business Intelligence and Analytics Platforms [Электронный ресурс]. 04.02.2016. URL: <https://www.gartner.com/doc/reprints?id=1-2XXET8P&ct=160204> (дата обращения: 11.10.2016).
16. Luhn H. P. A Business Intelligence System// IBM Journal. 1958. № 4.
17. Mayer J. Business Intelligence for New-Generation Managers. Current Avenues of Development., М.: Springer, 2015.
18. Moss L., Atre Sh. Business Intelligence. Roadmap. L.: Addison-Wesley, 2016.
19. Shaw A. Business Performance Management: Gaining Insight and Driving Performance. Hyperion Solutions Corp., 2003.
20. The Data Warehousing Institute Official web-page [Электронный ресурс]. URL: <https://tdwi.org/> (дата обращения: 14.10.2016).
21. Trends 2011 And Beyond: Business Intelligence (2011) [Электронный источник] // Forrester Research. URL: <https://www.forrester.com/report/Trends+2011+And+Beyond+Business+Intelligence/-/E-RES58854> (дата обращения: 24.09.2016).
22. Turban E., Sharda R., Aronson J. Business Intelligence: A Managerial Approach. NJ: Pearson-Prentice Hall, Upper Saddle River, 2014.
23. Worldwide Business Intelligence and Analytics Tools Software Market Shares, 2015: It's Still About Self-Service [Электронный источник] // IDC.com. URL: <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=US41583616> (дата обращения: 15.09.2016).
24. Wu J. Business Intelligence: What is Business Intelligence? [Электронный источник] // DMReview.com. 2000. URL: http://www.dmreview.com/article_sub.cfm?articleId=1924 (дата обращения: 16.10.2016).

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АЗЕРБАЙДЖАНА И ЕГО СТИМУЛИРОВАНИЕ В СОВРЕМЕННЫЙ ПЕРИОД

EXPORT POTENTIAL OF AZERBAIJAN AND ITS PROMOTION IN THE PRESENT PERIOD

Q. Qafarli

Annotation

The article is devoted to the study of the export potential of the Republic of Azerbaijan. Here, economic factors affecting international trade are considered. Particular attention is paid to creating conditions for stimulating the production of competitive products. Also, the author analyzes the main regulatory legal acts in the sphere of improving the mechanisms for stimulating the production of competitive products. In conclusion, the author gives recommendations on ways to improve the country's export potential.

Keywords: import, export, international trade, export potential, stimulation of export, competitive products, industrial products, state support for exports, export promotion, brand "Made in Azerbaijan", dynamics of exports, non-oil sector.

Гафарлы Галиб Низами оглы
Преподаватель,
Бакинский Государственный
Университет

Аннотация

Статья посвящена изучению экспортного потенциала Азербайджанской Республики. Здесь рассматриваются экономические факторы, влияющие на международную торговлю. Особое внимание уделяется созданию условий для стимулирования производства конкурентоспособной продукции. Также автор анализирует основные нормативно-правовые акты в сфере совершенствования механизмов стимулирования производства конкурентоспособной продукции. В заключении автором даны рекомендации по поиску путей совершенствования экспортного потенциала страны.

Ключевые слова:

Импорт, экспорт, международная торговля, экспортный потенциал, стимулирование экспорта, конкурентоспособная продукция, промышленная продукция, государственная поддержка экспорта, пропаганда экспорта, бренд "Made in Azerbaijan", динамика экспорта, не нефтяной сектор.

Оставаясь в стороне от международных экономических отношений, страны не могут развивать свою национальную экономику. Здесь важную роль играет международная торговля, выступающая наиболее древней и распространенной формой международных экономических отношений. На современном этапе международная торговля составляет около 80% всего объема экономических отношений и является важным инструментом развития всех стран. В данном случае закономерно внимание, уделяемое государством построению и регулированию эффективных международных торговых связей. В Азербайджане так же, со стороны государства начиная с 1995 года осуществляемые последовательное и оптимальное развитие серьезные экономические реформы.

В рамках проводимых с 1995-го года серьезных экономических реформ, в Азербайджане так же было уделено особое значение продолжительному и оптимальному развитию международной торговли и на рост внешнеторгового оборота.

Существует ряд факторов обуславливающих развитие внешнеторговых связей стран мира. К ним относятся польза от международного разделения труда, специали-

зация по производству различной продукции в отдельных странах, неудовлетворение внутреннего потребления местными производителями, разные цены на продукцию в отдельных странах. На основе данных факторов каждая страна осуществляет конкретную экономическую политику в регулировании внешнеторговых связей.[1, с.47]

Данная политика способствует реализации нижеперечисленных:

а) устранение дефицита внешнеторгового баланса, достижение положительного сальдо увеличением доли экспорта в платежном балансе;

б) защита от внешней конкуренции, т.е. защита местных производителей регуливающей политикой государства при ввозе конкурентоспособной продукции из готовленной за рубежом

с) устранение монополии, так как монополизация торговли может привести к снижению экспортного потенциала

д) доходы в бюджет, т.е. чем больше местных производителей поставляющих продукцию на зарубежные рынки, тем больше поступлений в бюджет.

е) стимулирование экспорта, сюда относятся поддерживающие меры с целью реализации экспортируемых товаров на мировой рынок и производство местными

производителями товаров используя экономические и административные меры. Проведение данных процессов с помощью определенных механизмов является необходимым требованием.

Мировой экономической кризис 2015 года отрицательно сказался на экономике всех стран. Тем самым понижение цены на нефть в 3–4 раза еще более усугубило данное положение. Для Азербайджана нефтяной фактор играет важную роль в доходе государственного бюджета, что привело к ряду проблем. Но своевременная оценка ситуации в стране и принятие адекватных мер позволили нам выйти из кризиса с минимальными потерями.

Так, в 2015 году в Азербайджане производство промышленной продукции увеличилось на 2,4%, в том числе не нефтяная промышленность на 8,4%, также в экономику страны вложено около 20 млрд. долларов. Ускоренное развитие не нефтяного сектора создает условие для повышения экспортного потенциала страны.

Под экспортным потенциалом страны понимают товары, производимые в нужном количестве с целью экспорта с использованием возможностей национальной экономики, отвечающие качеством и конкурентоспособностью требованиям мирового рынка. В понятии "экспортный потенциал" стоит обратить внимание на два момента: первый, слово потенциал. В переводе с французского (*potentiel*) означает "мочь, быть в состоянии". Второй речь идет о необходимых продуктах, т.е. о продуктах, экспорт которых не ограничивает возможности внутреннего рынка и не способствует повышению цен.

В формировании и развитии экспортного потенциала страны одним из определяющих элементов является использование природных ресурсов. А одним из факторов обуславливающих экспортный потенциал является доступность природных ресурсов и применение их на нужном уровне местными производителями. С данной точки зрения объем экспортного потенциала каждой страны зависит от природно-географического положения и природных ресурсов. К экспортному потенциалу относится как используемое природное богатство, так и начатое к использованию природное богатство. В то же время следующим фактором влияющим на экспортный потенциал является конкурентоспособность производимых конечных продуктов.

Каждая страна для развития своей экономики с целью повышения экспортного потенциала поддерживает производство конкурентоспособной продукции. С целью осуществления данной политики необходимо как создание условий свободной конкуренции между производителями, так и производство качественной и покупаемой продукции. Несмотря на то, что фактором определяющим конкурентоспособность товара является качество, нужно

учесть и большие расходы направленные на повышение качества товаров. В данном случае повышение цены на товар отрицательно влияет на его конкурентоспособность. И поэтому производители наряду с качеством товара должны обращать и на покупаемость товара.

Одним из важных факторов стимулирования экспорта является создание необходимых условий для производства конкурентоспособной продукции. Если сравнить показатели внешнего торгового оборота 2005-ого и 2015-ого года, видно, что если в предыдущие времена большую часть экспорта составляли сыра нефть и несколько видов сельскохозяйственной продукции, то в последние годы в результате оказанной предпринимателям государственной поддержки, проведения мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции, страна кроме сырой нефти экспортировала на мировой рынок сахар, свежие фрукты и овощи, табак, хлопковую пряжу, чай, маргарин, растительные масла и другую продукцию легкой промышленности. Как видно из **табл. 1** экспорт сельскохозяйственной и некоторой продукции легкой промышленности опередило экспорт природного газа. Наряду с этим в предыдущие годы во внешней торговле Азербайджана большая доля приходилась на экспорт сырой нефти. Однако в последнее время, в результате совершенствования нефтегазообрабатывающих предприятий, была снижена импортозависимость страны в бензине, дизеле, природном газе, а также были экспортированы на внешние рынки газойль, керосин, бензин, этилен полимеры и прочая продукция.

Следует отметить, что в последнее время одной из прибыльных отраслей не нефтяного сектора является производство сахара. Сданный в эксплуатацию в 2006 году Имишлинский сахарный завод внес существенный вклад и в разрешении проблемы безработицы в регионах, и в обеспечении продовольственной безопасности, и в получении прибыли от экспорта произведенной продукции. Несмотря на импорт большей части сырья для производства сахара из Мексики и Бразилии, его качественная переработка позволила усилить конкурентоспособность национального продукта на мировом рынке. Сегодня, экспорт сахара считается одним из прибыльных отраслей страны.

В Азербайджане, как и во всех странах, корни внешне-торговой политики основываются на создании конкурентной среды, поддержке мелкого и среднего предпринимательства [2, с.153].

При проведении внешнеторговой политики страны должно уделяться особое место следующим компонентам:

1. созданию государственных механизмов стимулирования экспорта;

Таблица 1.

Динамика экспорта основных товаров (тыс. долл. США).

Наименование товара	Сумма по годам										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сырая нефть	2 218, 8	3 848,5	3 214, 2	44 170,9	11 989,7	18 489,6	22 911,0	20 232,6	20 244,1	18 404,9	8 866,2
Газойль	742, 5	867, 7	865, 5	1 249, 2	705, 9	944, 1	1 146, 4	951, 5	865, 3	989, 5	568, 6
Свежие фрукты	146, 2	98, 4	124, 2	151, 5	142, 0	112, 2	152, 5	207, 7	173, 3	191, 9	220, 0
Сахар	-	31, 0	149, 6	83, 4	102, 0	145, 9	198, 3	214, 1	243, 6	221, 2	212, 0
Природный газ	-	3, 1	18, 1	73, 8	125, 3	288, 5	574, 5	648, 7	701, 9	304, 6	200, 7
Керосин	88, 2	123, 2	200, 5	198, 6	599, 2	105, 7	192,3	245, 2	233, 3	247, 0	153, 4
Этилен полимеры первичной формы	40, 6	59, 3	36, 0	82, 3	34, 6	49, 1	72, 1	61, 6	75, 8	104, 6	86, 7
Обработанный алюминий	51, 6	70, 7	90, 7	121, 1	11, 9	2, 6	12, 4	94, 4	81, 8	80, 3	71, 8
Свежие овощи	16, 8	20, 5	21, 8	32, 6	27, 7	25, 6	48, 4	35, 6	55, 5	66, 8	70, 6
Растительные масла	20, 1	26, 4	30, 3	44, 9	49, 2	67, 2	63, 4	106, 1	110, 0	78, 9	55, 9
Гидрогенизированные жиры и масла	31, 8	26, 2	36, 6	53, 7	54, 4	87, 5	77, 2	74, 6	72, 8	59, 5	49, 5
Маргарин и пр. продов. продукция	16, 1	10, 5	15, 9	24, 6	25, 2	33, 3	33, 0	40, 9	45, 0	51, 8	47, 8
Жидкое топливо	92, 8	264, 3	344, 3	273, 6	36, 3	34, 7	48, 2	27, 9	60, 1	94, 9	22, 6
Картофель	9, 3	12, 7	16, 9	30, 6	23, 3	16, 2	29, 7	20, 1	21, 5	31, 9	20, 9
Крепкие спиртные напитки	8, 7	16, 7	18, 2	15, 0	8, 4	9, 6	8, 2	11, 7	20,0	20, 9	20, 1
Чай	14, 0	17, 9	18, 4	18, 6	26, 9	32, 9	32, 2	37, 4	44, 3	31, 2	19, 5
Хлопковая пряжа	3, 5	3, 9	8, 4	10, 3	10, 9	10, 6	15, 6	14, 1	24, 4	13, 9	14, 3
Автомобильный бензин	149, 8	198, 0	223, 7	295, 2	130, 3	133, 8	90, 9	59, 3	22, 4	10, 8	1, 9

2. подготовка плана мероприятий государством с целью защиты и повышения конкурентоспособности участников рынка;

3. защита рынка и национальной экономики в соответствии с национальными интересами;

4. формирование и развитие экспортного потенциала страны;

5. построение структуры экспорта на основе готовой продукции и услуг;

6. изучение экспортного потенциала на основе прин-

ципа сравнительных преимуществ;

7. стимулирование экспорта наукоемкой продукции вместо сырья и полуфабрикатов;

8. привлечение в страну иностранных инвесторов с целью развития производства экспортоориентированной продукции;

9. уделение особого внимания удовлетворению потребностей внутреннего рынка стратегической продукцией;

10. устранение экономической зависимости страны;

11. усиление государственного контроля на структуру импорта.

Отмеченные принципы во внешней торговой политике считаются основой осуществления соответствующей политики страны.

В рыночной экономической системе в основе экономической политики стран стоит необходимость уделения внимания ускорению притока капитала, расширению международных торговых отношений, экспортно-импортным операциям во внешней торговле. Одним из важных инструментов осуществления этих процессов является стимулирование экспорта. Как известно, стимулирование экспорта напрямую связано с показателями конкурентоспособности продукции. Так, производство национальными предпринимателями конкурентоспособной продукции приведет к расширению экспортных возможностей, что в свою очередь, будет способствовать притоку в страну капитала в крупных размерах.

С данной точки зрения, во многих странах с целью увеличения объема экспорта и осуществления в этом направлении стимулирующей политики государства используют нижеследующие механизмы:

- ◆ Государственная помощь продаже товаров на зарубежных рынках. Сюда можно отнести сбор информации о зарубежных рынках, осуществление маркетинговой деятельности, организация выставок за рубежом, подготовку квалифицированных кадров.

- ◆ Для вступления в конкуренцию на мировом рынке оплата государством расходов по приобретению международных сертификатов.

- ◆ Система поощрения экспорта. Здесь подразумевается финансовая поддержка экспортерам и фирмам, производящим экспортноориентированную продукцию. Государство осуществляет данную политику в большей степени путем импортных тарифов и других ограничительных мер.

- ◆ Помощь государства в обеспечении дешевым сырьем предприятий, производящих экспортноориентированную продукцию.

- ◆ Обеспечение государством выгодных условий при поставке товаров на внешние рынки железнодорожным, автомобильным или воздушным транспортом.

- ◆ Выдача отличительного статуса компаниям, отвечающим определенным стандартам. Компаниям, обладающим данным статусом, оказывается периодическая государственная помощь, в том числе, предоставляются кредиты на льготных условиях, обеспечивается ускоренное прохождение таможенного контроля

- ◆ Государственное страхование экспорта. При экспорте продукции перед предпринимателями возникают вопросы обеспечения гарантии выданных кредитов или страхования. В таких случаях государство оказывает соответствующую поддержку экспортерам.

- ◆ Налоговые льготы экспортерам. Как было отмечено выше, в ряде случаев при производстве экспортноориентированной продукции используется импортированное сырье, стоимость которого повышают применяемые таможенные платежи. Ситуация производителей еще больше усложняется из-за выплаты налогов. Для способности предприятий, производящих экспортноориентированную продукцию, конкурировать на мировом рынке по ценовым и качественным показателям считается более целесообразным освободить их от налоговой нагрузки. С этой целью государство применяет такие меры как полное освобождение экспортеров от уплаты налогов, уплата налогов по более низкой процентной ставке, возврат при экспорте уплаченных налогов при производстве товаров.[1, с.189]

С целью осуществления и совершенствования указанных механизмов в постнефтяной период Азербайджана был принят ряд законодательных актов. Важными шагами в данном направлении стали Распоряжение президента Азербайджанской Республики от 18 января 2016 года "О дополнительных мерах по стимулированию экспорта не нефтяной продукции", Указ президента Азербайджанской Республики от 01 марта 2016 года "О дополнительных мерах по поощрению экспорта не нефтяной продукции", Указ президента Азербайджанской Республики от 05 октября 2016 года об утверждении "Порядка установления выплачиваемой за счет государственного бюджета части расходов на организацию экспортных миссий в зарубежные страны, изучение внешних рынков и маркетинговую деятельность, поощрение на внешних рынках бренда "Made in Azerbaijan", получение местными компаниями связанных с экспортом сертификатов и патентов в зарубежных странах, программы и проекты исследования и развития в связи с экспортом и регулирования механизма выплаты". Основная цель принятия этих актов – это стимулирование экспорта не нефтяной продукции, увеличение производства и экспорта конкурентоспособной не нефтяной продукции, расширение возможностей выхода на традиционные и новые рынки, в том числе поощрение на внешних рынках бренда "Made in Azerbaijan" и прочих процессов в этом направлении. Также, с целью стимулирования экспорта в зависимости от вида экспортируемой продукции предусмотрена выплата средств из государственного бюджета лицам, экспортирующим не нефтяную продукцию. Том числе, Кабинету Министров Азербайджанской Республики было поручено подготовить порядок осуществления процедуры выплаты средств государственного бюджета лицам, экспортирующим не нефтяную продукцию, в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности подготовить список товаров, попадающих под экспортное поощрение, и определить коэффициенты, применяемые к базовой сумме экспортного поощрения в зависимости от вида товара.

Исключительную роль в решении вопросов, касающихся процесса экспорта не нефтяной продукции играет постановление №401 Кабинета Министров АР от 6 октября 2016 года. Так, в постановлении был утвержден порядок выплаты экспортного поощрения лицам, занимающимся экспортом не нефтяной продукции, список продукции, попадающей под экспортное поощрение, коэффициент применяемый к базовой сумме экспортного поощрения в зависимости от вида товара. Следующим звеном в экономической политике стимулирования экспорта стали постановления №15, №16, №17, №18, №19 Министерства Экономики АР от 18 октября 2016 года. В принятых постановлениях были утверждены порядок организации и проведения конкурса с целью установления экспортеров, участвующих в мероприятиях по поддержке экспорта, критерии оценки принятых заявок, в том числе, критерии принятия реше-

ний об участии экспортеров на международных выставках и ярмарках.

Таким образом, проводимые в последние годы экономические и административные реформы в сфере развития внешнеторговых связей страны, устранении импортозависимости и стимулировании экспорта следует оценивать как своевременно предпринятые шаги. В результате этих мероприятий за 10 лет экономика страны выросла на 300%. В этих условиях основная цель государства не допустить снижения темпов экономического роста относительно зарубежных стран. Это требует постоянного внимания вопросам минимизации в средней и долгосрочной перспективе зависимости экономики от экспорта углеводородных ресурсов и предотвращения опасности превращения государства в технологического аутсайдера мировой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Aliyev A.Ə. (2003) Azərbaycanın iqtisadi siyasəti : Azərbaycanın xarici ticarət-iqtisadi əlaqələri. Bakı: Qanun, 323 s.
2. Маггерамов А.М. Принципы и стратегии становления внешнеэкономических связей Азербайджана. "Beynəlxalqhuquq və inteqrasiya problemləri" jurnalı. №1. Bakı-2005-cii. S.152-158
3. Выступления, интервью и заявления Президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева за 2015 г. [электронный ресурс] <http://files.preslib.az/site/i/aliyev/2015.pdf>
4. Концепция развития "Азербайджан – 2020: взгляд в будущее" [электронный ресурс] http://www.president.az/files/future_ru.pdf
5. "О дополнительных мерах по стимулированию экспорта не нефтяной продукции", Распоряжение президента Азербайджанской Республики №1713 от 18 января 2016 года. [электронный ресурс] <http://www.president.az/articles/17535>
6. "О дополнительных мерах по поощрению экспорта не нефтяной продукции" Указ президента Азербайджанской Республики №811 от 01 марта 2016 года [электронный ресурс] <http://www.president.az/articles/17948>
7. "Порядок установления выплачиваемой за счет государственного бюджета части расходов на организацию экспортных миссий в зарубежные страны, изучение внешних рынков и маркетинговую деятельность, поощрение на внешних рынках бренда "Made in Azerbaijan", получение местными компаниями связанных с экспортом сертификатов и патентов в зарубежных странах, программы и проекты исследования и развития в связи с экспортом и регулирования механизма выплаты". Указ президента Азербайджанской Республики №1063 от 05 октября 2016 года [электронный ресурс] <http://www.president.az/articles/21300>
8. Постановление №401 Кабинета Министров АР от 6 октября 2016 года. Об утверждении "Порядка выплаты экспортного поощрения лицам, занимающимся экспортом не нефтяной продукции", "Списка не нефтяной продукции, на которую будет распространяться экспортное поощрение по товарной номенклатуре внешней экономической деятельности" и "Коэффициентов, подлежащих применению к базовой сумме экспортного поощрения в зависимости от вида продукции" [электронный ресурс] <http://www.cabmin.gov.az/?/az/pressreliz/view/2071/>
9. www.e-qanun.az
10. www.stat.gov.az

© Г.Н. Гафарлы, (qalib.qafar@gmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



"Ни о чем не думает лишь тот,
кто ничего не читает."
Д.Дидро

Реклама

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ СУБЪЕКТОВ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В 2013-2015 ГОДАХ: ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ, ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

FOREIGN TRADE OF THE SOUTHERN
FEDERAL DISTRICT'S SUBJECTS
IN THE PERIOD OF 2013-2015:
STRUCTURE AND DYNAMICS
FEATURES, IMPACT ON THE REGION'S
ECONOMY

R. Timchenko

Annotation

The article analyzes statistical data reflecting the results of foreign trade of the southern Federal district subjects in the period 2013–2015, assessed the impact of foreign trade on the economy of the region, tested the hypothesis about the existence of a direct relationship between the GRP and foreign trade turnover of the region.

Keywords: Foreign trade indicators, structure, dynamics, assessment of the impact.

Тимченко Роман Олегович

Аспирант,

Ростовский государственный
экономический университет, РИНХ

Аннотация

В статье проведен анализ статистических данных, отражающих результаты внешней торговли субъектов Южного федерального округа в период 2013–2015 гг., дана оценка влияния развития внешней торговли на экономику региона, проверена гипотеза о существовании прямой зависимости между объемами ВРП и внешнеторгового оборота региона.

Ключевые слова:

Показатели внешней торговли, структура, динамика, оценка влияния.

В условиях динамично развивающихся процессов экономической глобализации активное участие регионов во внешней торговле является важнейшим инструментом укрепления конкурентных позиций государства на международной арене. В связи с этим изучение текущего состояния и перспектив совершенствования внешнеэкономических связей Южного федерального округа с учетом геостратегического положения региона и специфики интеграции Российской Федерации в мировое хозяйство является крайне актуальным.

Цель данного исследования состоит в определении особенностей структуры и динамики внешней торговли субъектов Южного федерального округа в период 2013–2015 гг., а также влияния развития данной сферы на экономику региона. Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

1. Проанализировать статистические данные, характеризующие объемы экспорта и импорта субъектов региона в рассматриваемый период.

2. Произвести оценку влияния развития внешней торговли на экономику субъектов ЮФО на основе результа-

тов проведенного анализа структуры и динамики внешнеторговых показателей.

При анализе показателей внешней торговли субъектов ЮФО за основу были взяты статистические данные, размещенные на сайте Южного таможенного управления (www.yutu.customs.ru).

В итоги внешней торговли ЮФО включены данные о декларировании товаров таможенным органам ФТС России участниками внешнеэкономической деятельности, зарегистрированными в налоговых органах, расположенных на территории округа.

В результате исследования структуры и динамики импорта участников ВЭД ЮФО в период с 2013 по 2015 гг. нами выявлены следующие особенности.

Во-первых, динамика стоимостных объемов поставок зарубежных товаров имела отрицательный характер как по региону в целом, так и по отдельным субъектам. Так, в 2013 г. участниками ВЭД региона было импортировано 11,3 млн тонн товаров на общую сумму 11,7 млрд долл.

США. В 2014 г. импорт в натуральном выражении снизился до 8,1 млн тонн (-29 %), в стоимостном – до 10,4 млрд долл. США (-11 %). В 2015 г. падение показателя продолжилось до 7,3 млн тонн (-10 %) и 6,9 млрд долл. США (-34 %) соответственно. В первом полугодии 2016 г. отрицательная динамика сохраняется, но прослеживается тенденция к замедлению темпов снижения объемов импорта.

Во вторых, основными импортерами являются участники ВЭД Краснодарского края (удельный вес в общем объеме импорта ЮФО в 2015 г. составил 54 %), Ростовской области (удельный вес – 29 %), Волгоградской области (удельный вес – 13 %). При этом отмечаем, что удельный вес импорта Ростовской области на протяжении последних лет снизился с зафиксированного в 2013 г. уровня в 38 %, а Краснодарского края – повысился с уровня 47 % того же года. Объясняется данный факт тем, что в связи со сложной политической ситуацией на Украине, исторически являвшейся одним из главных торговых партнеров Ростовской области, объемы импорта из этой страны резко сократились. Краснодарский край в свою очередь является динамично развивающимся регионом, в том числе в сфере строительства, сельского хозяйства, что повышает необходимость в приобретении импортных сельскохозяйственных машин и комплектующих, строительных материалов и т.д.

В третьих, установлено, что товарная структура импорта региона включала преимущественно продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье для их производства, машиностроительную продукцию, металлы и изделия из них, химическую продукцию. Учитывая различный уровень развития тех или иных отраслей в каждом конкретном регионе, имеет место специализация субъектов на поставках продукции определенных групп: для Ростовской области приоритетным направлением является ввоз машиностроительной продукции, для Краснодарского края – поставки сельскохозяйственных товаров и сырья для их производства.

Европейские компании традиционно являлись поставщиками продукции, подвергнутой глубокой переработке, обладающей высокой добавленной стоимостью, значительной капиталоемкостью – товаров машиностроения, химической продукции. Соответственно наиболее тесное сотрудничество с партнерами из ЕС велось субъектами, ориентированными на поставки данных категорий товаров – Ростовской и Волгоградской областями, Краснодарским краем. Вместе с тем при импорте сельскохозяйственной продукции европейские компании не являлись приоритетными партнерами. Введение продуктового эмбарго на поставки данных товаров из стран ЕС привело к дальнейшему снижению перспектив развития рассматриваемого направления внешнеторгового сотрудничества.

Под влиянием экономической и геополитической ситуации географическая направленность продовольственного сегмента импорта ЮФО обозначила новые тенденции:

- ◆ появление новых торговых партнеров (ввоз томатов из Сенегала, картофеля и лука – из Пакистана, сыров – из Аргентины, цитрусовых – из Мексики);
- ◆ наращивание объемов импортных поставок из отдельных стран (яблок и груш – из ЮАР, Бразилии, Чили, Македонии, Боснии и Герцеговины; овощей – из Азербайджана, Ирана).

На основании проведенного анализа товарной и географической структуры, а также динамики импорта ЮФО установлено наличие разрыва в показателях развития данного направления деятельности в разных субъектах, входящих в округ. С учетом данного обстоятельства нами было произведено ранжирование субъектов ЮФО в соответствии с критерием "удельный вес в стоимостных объемах импорта".

Наиболее перспективными для дальнейшего развития каналов поставок зарубежных товаров в регион, являются субъекты 2 и 3 категории, поскольку их торговый потенциал реализован не в полной мере. Волгоградская область является субъектом, активно привлекающим инвестиции (3-е место в ЮФО после Ростовской области и Краснодарского края), при этом основная их часть направляется на обновление основных фондов предприятий преимущественно перерабатывающих отраслей [1]. Соответственно, для совершенствования структуры экономики данного субъекта видится целесообразным углубление торговых связей с зарубежными поставщиками оборудования, задействованного в производственной деятельности. Учитывая ориентацию на ввоз рассматриваемой категории товаров из стран ЕС, данное взаимодействие способствует реализации конкурентных преимуществ субъекта.

Астраханская область, являясь важнейшим транспортным узлом, имеет потенциальные возможности к расширению сегодняшней специализации посредством перехода от обслуживания сравнительно небольших экспортных потоков в Иран к обслуживанию азиатского импорта в Россию и Европу и обработке контейнерных грузов на участке коридора "Север-Юг". Приоритетная задача для региона – принять участие в обслуживании грузов этого растущего потока [2].

По итогам изучения структуры и динамики экспорта участников ВЭД ЮФО в период с 2013 по 2015 гг. нами выявлены следующие ключевые моменты.

1. Динамика стоимостных и натуральных объемов экспорта ЮФО отличается от динамики соответствующих импортных показателей. Так, объемы вывоза товаров в

Таблица 1.

Категории субъектов ЮФО по вкладу в совокупный объем импорта.

1 категория (более 20% стоимости импорта)	2 категория (10-20% стоимости импорта)	3 категория (1 - 10% стоимости импорта)	3 категория (1 - 10% стоимости импорта)
Краснодарский край Ростовская область	Волгоградская область	Астраханская область	Республика Адыгея Республика Калмыкия

Источник: разработано автором.

натуральном выражении на протяжении рассматриваемого периода имели тенденцию к росту. Вместе с тем характер экспортируемой продукции – преимущественно сырьевые товары (нефтепродукты), с учетом снижения ее стоимости на мировом рынке не позволил добиться соответствующего увеличения стоимостных объемов, продемонстрировавших в 2015 г. значительный спад на фоне ухудшения рыночной конъюнктуры.

2. Основной объем экспортируемой продукции обеспечили участники ВЭД Краснодарского края, Ростовской и Волгоградской областей, что подтверждает высокий внешнеторговый потенциал вышеперечисленных субъектов как по направлению ввоза, так и по направлению вывоза товаров.

3. Товарная структура экспорта региона представлена преимущественно минеральными продуктами, продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем для их производства, металлами и изделиями из них.

4. Ведущими потребителями экспортируемых участниками ВЭД ЮФО минеральных товаров являются европейские партнеры, активно их перерабатывающие и использующие в промышленности. Вместе с тем на протяжении рассматриваемого периода удельный вес европейских компаний постепенно снижается, за счет расширения географии поставок на восточном направлении. Главные реципиенты вывозимой сельскохозяйственной продукции – ближневосточные и среднеазиатские государства (Турция, Египет, Саудовская Аравия, Туркмения, Тунис, Иран), демографическая ситуация в которых требует значительного производства продовольственных товаров.

5. Наиболее тесное сотрудничество с европейскими потребителями вели участники ВЭД Краснодарского края и Волгоградской областей, экспортирующие нефтепродукты в Италию, Швейцарию, Нидерланды, Францию и другие страны ЕС.

Оценка развития внешнеторговой деятельности субъектов ЮФО производилась нами с использованием количественных методов посредством расчета показателей, характеризующих внешнюю торговлю, на основе статистической информации о результатах внешней торговли данных субъектов за период с 2013 по 2015 гг., а также

информации о валовом региональном продукте (по данным Федеральной службы государственной статистики – до 2014 г., оценочные значения – 2015 г.).

Показатель внешнеторговой квоты характеризует отношение внешнеторгового оборота к внутреннему валовому продукту. Внешнеторговая квота не имеет конкретной нормы. При этом большее значение показателя свидетельствует о большей значимости внешнеторговой деятельности для экономики страны/региона.

Результаты расчета внешнеторговой квоты для субъектов ЮФО представлены в следующей табл. 2.

Из результатов произведенных расчетов следует, что наиболее значима внешняя торговля для экономики Ростовской области. Незначительно отстают по данному показателю Краснодарский край и Волгоградская область. Наименее ориентированным на внешние рынки субъектом в рассматриваемый период являлась Республика Калмыкия.

Аналогичным образом была определена значимость экспорта и импорта для экономик субъектов ЮФО.

На основании полученных результатов нами установлено, что наиболее значим экспорт для экономик Волгоградской и Ростовской областей, Краснодарского края. Наименее значима деятельность экспортеров для экономических комплексов Республик Адыгея и Калмыкия.

В целом импорт менее значим для экономик субъектов ЮФО, чем экспорт. Исключением являются наименее включенные во внешнюю торговлю регионы – Республики Адыгея и Калмыкия.

Наибольшие показатели импортной квоты зафиксированы в Ростовской области и Краснодарском крае, лидирующих по объемам ввоза зарубежной продукции. При этом в Ростовской области наблюдается отрицательная динамика, вызванная, прежде всего, утратой исторически сложившихся связей с ближайшим торговым партнером – Украиной.

Таблица 2.

Внешнеторговая квота субъектов ЮФО.

Внешнеторговая квота	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Республика Адыгея	3,26%	3,92%	6,07%
Астраханская область	15,52%	19,10%	13,30%
Волгоградская область	27,42%	30,21%	21,10%
Республика Калмыкия	2,79%	1,89%	0,27%
Краснодарский край	25,50%	32,31%	30,69%
Ростовская область	34,23%	29,78%	34,80%

Источник: составлено автором на основании данных Федеральной таможенной службы и Федеральной службы государственной статистики.

Также нами был произведен расчет экспортной и импортной квоты в торговле с европейскими странами.

Из полученных результатов следует, что экспорт в страны ЕС (как и импорт) наиболее значим для Волгоградской области. При этом экспортный показатель в 2015 г. снизился в 2 раза по сравнению с предыдущим годом по причине падения мировых цен на основной экспортный товар региона – нефтепродукты.

В ходе проводимого исследования нами была выдвинута гипотеза о наличии прямой связи между ВРП, являющимся главным показателем развития экономики региона, и внешнеторговым оборотом данного региона. Рассчитав коэффициенты корреляции для каждого из субъектов ЮФО, отражающих взаимосвязь между ВРП и внешнеторговым оборотом, получены следующие данные:

Таблица 3.

Взаимосвязь между ВРП и внешнеторговым оборотом субъектов ЮФО.

Субъект	Коэффициент корреляции между ВРП и внешнеторговым оборотом
Республика Адыгея	0,84
Астраханская область	-0,02
Волгоградская область	0,14
Республика Калмыкия	-0,95
Краснодарский край	0,89
Ростовская область	0,86

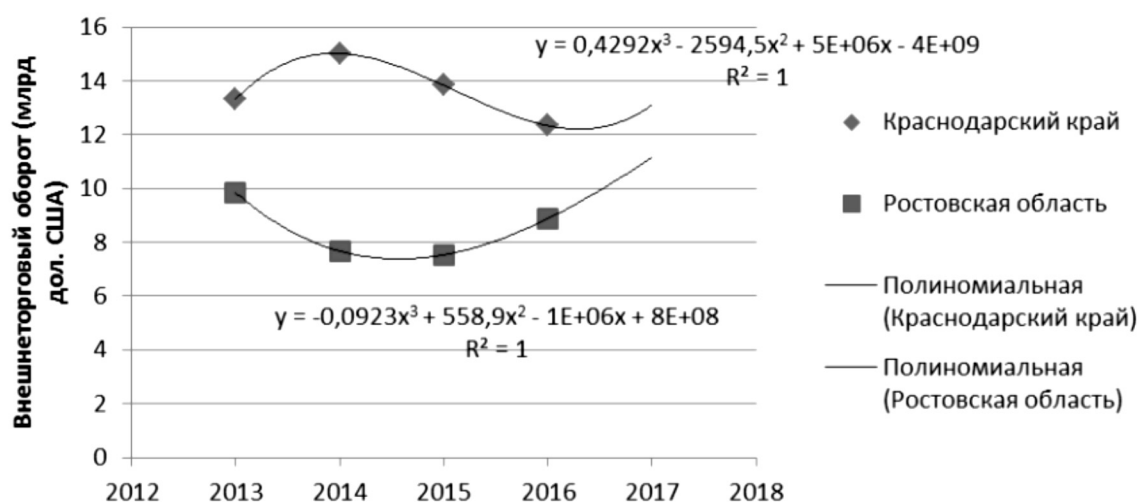
Источник: разработано автором.

Данный результат свидетельствует о том, что выдвинутая гипотеза о наличии прямой зависимости между объемами ВРП и внешнеторгового оборота справедлива в отношении регионов, наиболее вовлеченных во внешнеторговую деятельность, а именно – Краснодарского края, Ростовской области. Сильная корреляция между ВРП и внешнеторговым оборотом Республики Адыгея объясняется динамичным развитием внешней торговли данного субъекта в рассматриваемый период. Вместе с тем в Республике Калмыкия, Астраханской и Волгоградской областях взаимосвязь между объемами внешней торговли и результатами функционирования экономики субъектов отсутствует.

Учитывая наличие прямой взаимосвязи между внешнеторговым оборотом и ВРП субъектов ЮФО, наиболее активно участвующих в международном товарообмене, построим прогноз значений внешнеторгового оборота данных регионов на 2017 г., коррелирующих с объемами ВРП. Для этого воспользуемся функционалом MSExcel, позволяющим графически отобразить изменение объемов внешнеторгового оборота указанных субъектов за период 2013–2016 гг., построить линию тренда, демонстрирующую направленность развития параметра в будущие периоды, а также рассчитать предположительное значение внешнеторгового оборота в 2017 г.

Графически изменение внешнеторгового оборота со временем будет описываться следующим образом.

Наиболее подходящей моделью, описывающей тенденции изменения внешнеторгового оборота данных регионов со временем, является полиномиальная (третьей степени), поскольку величина достоверности аппроксимации в данном случае равна 1. Построенные линии тренда сигнализируют о вероятном росте показателей внешнеторгового оборота регионов.



Источник: построено автором.

Рисунок 1 График изменения внешнеторгового оборота Краснодарского края и Ростовской области с 2013 по 2016 гг.

Вместе с тем, с использованием встроенной функции "ПРЕДСКАЗ (FORECAST)" MSExcel прогнозные значения внешнеторгового оборота рассматриваемых субъектов в 2017 г. составили:

Краснодарский край – 12,597 млрд дол. США;
 Ростовская область – 7,716 млрд дол. США.

Прогнозирование внешнеторгового оборота, основанное на анализе отчетных статистических данных о предшествующем состоянии внешней торговли, необходимо для определения будущих тенденций изменения таких воздействующих факторов, как общеэкономическое положение и финансовое состояние страны, структурные

изменения в экономике, развитие научно-технического прогресса в отраслях промышленности и инфраструктуры, а также конъюнктура мирового рынка, финансово-экономическое положение основных торговых партнеров, возможности появления новых товарных рынков, изменения цен на основные экспортные и импортные товары.

Полученные в ходе проведенной работы сведения о потенциальном росте внешнеторгового оборота могут быть использованы инвесторами при принятии решений о необходимости дополнительных вложений в отрасли, ориентированные на внешнюю торговлю, а также государственной и региональной властью при определении приоритетов развития экономик регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении инвестиционной стратегии Волгоградской области на период до 2020 года : Постановление Администрации Волгоградской области от 24.12.2015 № 778-п.
2. Об утверждении стратегии социально-экономического развития Астраханской области до 2020 года : Постановление Правительства Астраханской области от 24.02.2010 №54-п.
3. Официальный сайт Южного таможенного управления. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.yutu.customs.ru.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.

ПРАВОВЫЕ ЦЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ ПРАВОВЫХ КУЛЬТУР

Балаянц Михаил Сергеевич

К.ю.н., доцент,

Орловский государственный
университет им. И.С. Тургенева

LEGAL VALUES IN THE SYSTEM OF ACTION CONTEMPORARY LAW

M. Balayants

Annotation

The main areas of action of modern law are rationing, regulation, enforcement and court. In accordance with the given guidelines, the functions of law are defined, each of which is integrated into the legal reality by means of corresponding legal values.

Having determined the theoretical framework of the operation of modern law through legal values, one can dwell on examples of the actual implementation of basic legal values.

Justice, on the one hand, coincides with the fact of the realization of law (and the problem of achieving it is removed outside the reality of legal norms), on the other hand, justice is a moment in the realization of the law due in it, reasonable, moral.

Keywords: legal harmony, the constitution, the meaning of law, the system of law, justice, legal culture, the value of law.

Аннотация

Основными направлениями действия современного права являются нормирование, регуляция, принуждение и суд. В соответствии с заданными ориентирами определяются функции права, каждая из которых интегрируется в правовую действительность посредством соответствующих правовых ценностей.

Определив теоретический каркас действия современного права через правовые ценности, можно остановиться на примерах фактического воплощения основных правовых ценностях.

Справедливость, с одной стороны, совпадает с фактом реализации права (и проблема ее достижения снимается вне реальности правовых норм), с другой стороны, справедливость есть момент в реализации права, должного в нем, разумного, нравственного.

Ключевые слова:

Правовая гармония, конституция, смысл права, система права, справедливость, правовая культура, ценность права.

Правосудие, судебная власть и т.п. не могут быть справедливыми или несправедливыми. Справедливо или несправедливо всегда только отдельное решение, конкретная ситуация. Правосудие, суд должен быть последовательным, однородным, формально беспристрастным. И это все, что можно ассоциировать с правовой справедливостью. Она не может быть содержательной. Даже попрание прав, если оно касается всех, по-своему справедливо.

Необходимо различать справедливость диспозиции, гипотезы и санкции. Право в целом не может быть справедливым или несправедливым, подлинным или мнимым, развивающимся или застывающим. Все эти характеристики уместны только по отношению к элементам, фактам права в связи с оценкой их отношения к практическим последствиям или оценкой их как последствий. Перечисление вариантов, когда может наступать справедливость (и вообще желаемое состояние), – традиционный юридический подход. Но справедливость, как раз, есть условие этого перечисления, а вовсе не сама мера. Справедливость для человека, находящегося в ситуации, касающейся его, весьма проблематична. Гораздо легче она для

того, кто вне ее. Этот вид справедливости – правовой (уполномоченный, арбитр с презумпцией справедливости). Справедливость арбитра также опутана массой зависимостей, но характером, никоим образом не определяющимся той ситуацией, в которой он судит. Независимость судей должна восприниматься как объективное условие справедливости, а субъективное условие – презумпция его квалификации и честности. Справедливость есть конкретное, ситуативное, индивидуально-разовое предпочтение, выбор, который оседает и в нормах, но уже как условность, навязанность меры [5].

Распределяющая справедливость, с которой связана государственная власть, представляет собой в этом случае произвол, неравенство даже в формальном смысле. А уравнивающая справедливость, которую обеспечивает закон (юридическое право), является формализмом общественных отношений и не является правовой в полном смысле слова. Воздающая справедливость (следствие негативности) и правообразующая справедливость – это правовые формы в полном смысле слова. Ни воздаяние, ни правоопределение не являются распределением и потому по природе не связаны с властью, но в

действительности они, конечно, с ней связаны, и это искажает понимание существа права [3].

Формальное уравнение граждан нельзя понимать буквально и упрощенно, как их уподобление в действительности их функций и субъективных прав. Оно заключено в создании условий, при которых люди могут прийти в состояние равенства (в определенном отношении и в определенной ситуации). Формальное уравнение – это система возможностей и условий наступления справедливости.

Справедливость есть осуществление права. Право справедливо настолько, насколько последовательно оно осуществляется. В сфере морали справедливость реализуется как благо, добро, а в сфере права – как право субъекта (как конкретное, отдельное право). Но эта цель характерна не только для права. Она – универсальная. Справедливость неразрывно связана с нормативностью, а последняя имеет разные формы [1].

Чтобы выявить универсальные характеристики права, надо подходить к нему с точки зрения механизма его действия (природы этого механизма). Понятия и идеи, несущие в себе содержание (будь то свобода, справедливость или что-то иное), задают сознание особенного и конкретного.

Свобода каждого есть абстрактная свобода, как возможность вести себя разумно, т.е. это свобода очень близка, по сути, идее гражданственности. Когда человек делает не то, что я хочу, он свободен, т.е. негативен по отношению к моему желанию, притязанию, даже праву. Когда человек делает то, что я хочу, в соответствии с моим правом, он связан, обвязан (обязан), но не свободен. Свободен по отношению к нему я. Свобода – не мое или чье-то свойство, а неустойчивое порождение ситуации [4].

Право корреспондирует обязанности, которые вовсе не равны по содержанию, характеру и объему, важности, существенности друг другу. Неравенство заложено в правоотношении. Равенство – только как исходное условие и чистая формальность по отношению к норме. Их единство заключено не в равности, а во взаимообусловленности.

В этой связи одним из направлений правовой реформы является совершенствование процессуальной деятельности, поскольку она и должна содержать в себе обеспечительный механизм, давая полную свободу личности в распоряжении своими правами, руководствуясь высшим приоритетом в охране человеческих ценностей – Конституцией страны. Этот механизм характеризует также возможность применения мер ответственности за

неисполнение или ненадлежащее исполнение норм материального и процессуального права. Разработка института ответственности – одно из самых слабых звеньев механизма обеспечения действия законов с помощью суда. Большинство норм либо вовсе не содержат мер ответственности, либо отсылают к нормам, содержащимся в подзаконных актах. Итак, ориентация законодательных органов на создание обеспечительного механизма действия позволит каждому гражданину получить реальную защиту своих прав и охраняемых законом интересов [2].

Определить место и значение национального государства, его роль в защите прав человека в условиях глобального мирового общения – важная задача юридической науки, поскольку от позиции государства, его стратегических интересов в значительной мере зависит сохранение достоинства народа и каждого человека в отдельности, их прав и свобод, культуры и традиций общества, его своеобразия и самоценности. Это особенно важно для России, которая пока еще не определила четкой позиции в своих международных ориентирах, не нашла достойного места в однополярном мире, испытывающем все больший прессинг со стороны США, стремящихся установить мировой диктат, навязать другим странам свои стандарты и представления о порядке мироустройства, демократии и правах человека. Нельзя без тревоги воспринимать "доктрину Буша" о внедрении демократии и свободы в странах арабского мира. Под предлогом свободы осуществляется беззастенчивая экспансия, направленная на использование сырьевых ресурсов прежде всего запасов нефти, расширение рынка сбыта, утверждение своего господства в мире при полном игнорировании мнения "освобождаемой страны" [8].

Право как элемент культуры имеет транснациональный характер, что нашло отражение не только в сфере рыночных, торговых отношений, но и в создании международного права как системы норм, призванной установить отношения между государствами соответствующие общепризнанным стандартам, предотвратить действия, нарушающие или ущемляющие права других государств, удерживать в правовых границах государства, пытающиеся диктовать свои правила, противоречащие принципам справедливости и равенства участников международных отношений. Однако транснациональный характер права не означает, что все правовые сферы подлежат универсальному правовому регулированию. Национальное право любого государства и в условиях глобализации сохраняет свои особенности, особые выраженные зоны, где преобладают специфические способы правового регулирования (аграрные, земельные, трудовые, налоговые, уголовно-процессуальные и гражданско-процессуальные отношения, сфера семейных отно-

шений и др.). В наш век они должны соответствовать общепризнанным демократическим принципам и нормам нравственности, однако специфика сохраняется с учетом уровня экономического развития, традиций, обычаев общества, его культуры, исторической преемственности.

В правовых системах центральное место занимают права человека как мощный пласт человеческой культуры. Однако даже в этой области процесс глобализации и универсализации происходил и сегодня происходит отнюдь не просто, бесконфликтно, не встречая сопротивления и сопротивления прежде всего в силу иной нравственной, религиозной и культурной ориентации народов иных цивилизаций и регионов для развития идей прав человека наиболее благоприятные условия созрели в западноевропейской и североамериканской культурах, которые встали на путь развития буржуазных социально-экономических отношений, что с необходимостью повлекло за собой требования свободы, равенства, автономии человека, его свободы от государственного давления. И это был не только процесс восприятия, заимствования законодательных институтов прав человека, но опережающих время идей гуманизма и справедливости, прав человека, в различных модификациях возникших в древнегреческих полисах и в Древнем Риме, оставивших глубокий след в человеческой мысли [7].

Социальный прогресс развивается по пути социализации и индивидуализации.

Соотношение этих процессов зависит от уровня развития общества. Конфликт между ними наступает в случае нарушения баланса в ту или иную сторону. В результате преодоления конфликта устанавливается новый баланс.

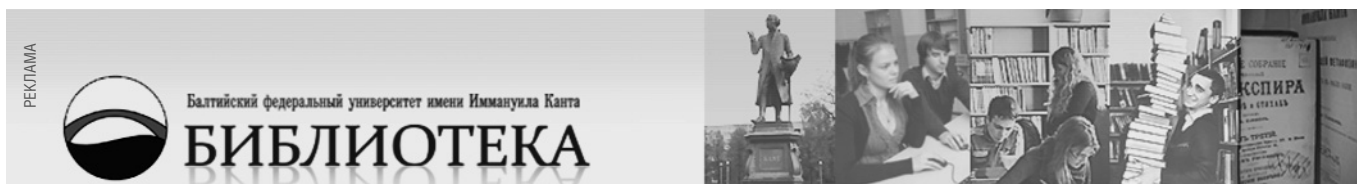
Глобальная социализация – наиболее сложный этап. Осознание общности глобальных интересов требует высокой политической культуры. Сегодня же сознание подавляющего большинства населения остается преимущественно националистическим [6].

Негативные последствия глобализации могут быть минимизированы, если все процессы будут протекать в "правовом поле", которое должно основываться на принципах свободы, равенства, справедливости, обеспечения прав народов и прав человека. К сожалению, "правовое поле", единое правовое мировое пространство отсутствует, что позволяет экономически продвинутым странам нарушать принципы равно партнерства и справедливости. Глобальные процессы без прочной правовой основы неизбежно приводят и будут приводить к деформациям, перекосам, поляризации неравенства. Несомненно, что большинство негативных последствий порождено нарушением правовых принципов: небывалая поляризация богатства и бедности, обострение этнических конфликтов, экологический кризис, подрыв системы социальной защиты, разрушение традиционных укладов хозяйствования в бедных странах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ветютнев Ю.Ю. Аксиология правовой формы: монография. М.: Юрлитинформ, 2013. 200 с.
2. Гурвич Г.Д. Философия и социология права. СПб., 2004. С.313.
3. Ильин И.А. О сущности правосознания. Собр. соч. В 10 т. Т. 4. М., 1994. С.305.
4. Козн Д.Л., Арато Л. Гражданское общество и политическая теория. М., 2003. С.271
5. Кульчар К. Основы социологии права. Москва. Прогресс. 1981. С. 129.
6. Малахов В.П. Философия права: формы теоретического мышления. М.: Юнити–Дана, 2009. 151 с.
7. Медушевская Н.Ф. Российское понимание свободы // Юридический мир. 2009. № 12.
8. Thomas Puig P.M. Valores y principios constitucionales // Parlamento y onstitucion. Anuario. 2001. № 5. P. 129–143.

© М.С. Балаянц, (nikolai.kartaschov@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ПРЕДЕЛЫ СВОБОДЫ СОВЕСТИ: ПРОБЛЕМЫ ЭТИКИ И ПРАВА

Кондакова Юлия Васильевна

*К.ф.н., профессор каф. социальных наук
Уральский государственный
архитектурно-художественный
университет, г. Екатеринбург*

THE LIMITS OF FREEDOM OF CONSCIENCE: THE PROBLEMS OF ETHICS AND LAW

Y. Kondakova

Annotation

It is necessary to categorically determine the legal distinction between the heterodox communities and totalitarian sects. Setting legal standards will establish realistic ways to protect society from the aggression of totalitarian sects, while creating a climate of toleration and understanding in the public attitude towards unorthodox movements, also protecting the Right of Freedom of Religion.

Keywords: law, tolerance, toleration, freedom of religion, sect, extremism.

Аннотация

Необходимо провести законодательное разграничение между неортодоксальными общинами и тоталитарными сектами, что позволит, с одной стороны, рассмотреть возможные пути защиты общества от агрессии тоталитарных сект, а с другой – создать в государстве условия формирования толерантной общественной позиции по отношению к неортодоксальным движениям.

Ключевые слова:

Право, толерантность, веротерпимость, свобода вероисповедания, секта, экстремизм.

Одной из самых значимых этических норм XXI века является веротерпимость. Соответствующий принцип закреплен как в Конституции Российской Федерации (ст. 28) [3], так и в ратифицированных Россией международных договорах (ст. 9 Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 г.) [4]. Как разъяснил при этом Конституционный Суд Российской Федерации в постановлении от 5 декабря 2012 г. N 30-П, право на свободу совести "не может ограничиваться исключительно пространством личной (частной) жизни, – получая свою реализацию во внешней сфере, в том числе в массовых коллективных формах, оно объективно приобретает и весьма существенное общественное значение" [5]. Данная позиция высшего органа конституционной юстиции России свидетельствует о том, что реализация права на свободу совести и вероисповедания должна коррелировать принципу баланса публичных и частных интересов. В этой связи представляется справедливым утверждение представителя германской политико-правовой мысли Р. Иеринга, по мнению которого "свобода – есть право делать все то, что не вредит людям" [12, 8].

Однако грани дозволенного и запрещенного зачастую является размытыми, в том числе и в связи с трансформацией общественных отношений, динамической природой социально-экономического базиса. В данном контексте применительно к теме настоящего исследования наиболее ярко проявляется проблема пределов свободы совести и вероисповедания.

Дело в том, что отношения, составляющие духовно-религиозную сферу общества, настолько специфичны, что пределы их допустимого правового регулирования достаточно ограничены. Так, в соответствии со ст. 1 Федерального закона от 26 сентября 1997 г. N 125-ФЗ "О свободе совести и о религиозных объединениях" предметом его регулирования выступают "правоотношения в области прав человека и гражданина на свободу совести и свободу вероисповедания, а также правовое положение религиозных объединений, в том числе особенности их гражданско-правового положения" [10]. При этом, в силу гл. IV данного Федерального закона, надзорно-контрольные отношения в данной сфере имеют своим предметом финансово-хозяйственную и административно-распорядительную деятельность религиозных объединений. Из вышеизложенного следует, что надзорные органы, согласно отраслевому законодательству, фактически не вправе вмешиваться в уставную деятельность религиозной организации, даже если таковая противоречит основам конституционного правопорядка.

В этой связи существенной проблемой современного демократического государства становится то, что нередко свобода совести оборачивается и свободой для тоталитарных сект. Понятие "тоталитарные секты" впервые было использовано в 1993 г. А.Л. Дворкиным, согласно определению которого, это "...особые авторитарные организации, лидеры которых, стремясь к власти над своими последователями и к их эксплуатации, скрывают свои намерения под религиозными, политико-религиозными,

психотерапевтическими, оздоровительными, образовательными, научно-познавательными, культурологическими и иными масками... нарушают право человека на свободный информированный выбор мировоззрения и образа жизни" 11, с. 44–45.

Примечательно, что законодательство России содержание категории "тоталитарная секта" не раскрывает. Так, Федеральный закон от 25 июля 2002 г. N 114-ФЗ "О противодействии экстремистской деятельности" [9] в ст. 1 не содержит определения соответствующего понятия. Вместе с тем, категория "экстремистская организация", выступающая родовой по отношению к категории "тоталитарная секта", имеет весьма абстрактное содержание. Так, п. 2 ч. 1 ст. 1 Федерального закона "О противодействии экстремистской деятельности" определяет экстремистскую организацию как "общественное или религиозное объединение... в отношении которого судом принято решение о ликвидации в связи с осуществлением экстремистской деятельности" [9]. Таким образом, в конструкции законодательной дефиниции налицо логическая ошибка: логическое определение содержит так называемый "круг", то есть отсылает к самому себе. Подобная юридико-техническая погрешность, безусловно, неоправданно расширяет сферу процессуально-процедурной дискреции суда, которая не может опираться на единство нормативно-правовых актов России в сфере определения религиозной деятельности как экстремистской, а религиозного объединения – как тоталитарного.

Вступивший в силу относительно недавно Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации [2] в ст. 262, регламентирующей основания для приостановления деятельности либо ликвидации религиозного объединения, содержит достаточно абстрактные критерии, которые не позволяют однозначно признать религиозное объединение тоталитарной сектой. Попытки восполнить соответствующий пробел в законодательстве неоднократно предпринимались в практике российских судов. Наибольший интерес в данном аспекте представляет апелляционное определение Верховного Суда России от 9 февраля 2017 г. по делу № 65-АПГ16-7 [1]. Как усматривается из материалов дела, прокурором Еврейской автономной области было подано заявление в суд субъекта Российской Федерации о запрете деятельности региональной религиозной организации "Свидетели Иеговы". Поводом к подаче заявления послужило обнаружение и изъятие сотрудниками надзорного ведомства у работников организации печатных изданий, внесенных в Федеральный список экстремистских материалов. Суд Еврейской автономной области, оценив собранные по делу доказательства, удовлетворил требования, содержащиеся в заявлении прокурора. Религиозная организация обжаловала данное решение в Верховный Суд России. В апелляционной жалобе отмечалось, что решение суда первой инстанции было принято с нарушением материально-правовых норм, поскольку признание изъятых материалов экстремистскими было осуществлено

на основании абстрактных критериев, а сам факт прекращения деятельности организации означает нарушение государством права на свободу совести и вероисповедания. Однако Верховный Суд не счел доводы заявителя убедительными. Высшая судебная инстанция России подчеркнула, что конклюдентные действия организации, продолжающей распространять печатные материалы, признанные заведомо для нее экстремистскими, уже сами по себе свидетельствуют о наличии у нее целей, подрывающих основы конституционного правопорядка. Кроме того Верховный Суд особо отметил, что право на свободу совести и вероисповедания является по своей природе индивидуальным, в связи с чем "участники данной организации не лишены возможности осуществления самостоятельного отправления религиозных культов, не связанного с распространением религиозной литературы экстремистского содержания" [1].

Правовая позиция, сформулированная Верховным Судом России в вышеприведенном судебном акте, свидетельствует о том, что о тоталитарном характере секты (религиозной организации) свидетельствуют следующие признаки: заведомо противоправная деятельность (к примеру, распространение материалов, признанных судом экстремистскими), а также неприятие личной, индивидуальной формы отправления культа, стремление обеспечить его массовую, коллективную форму.

В целом ряде современных религиоведческих исследований, посвященных анализу нетрадиционных культов, нет их единой классификации 14, а наиболее популярным представляется принцип их типологизации с точки зрения тяготения к определенной религиозной традиции. Так, выделяют следующие группы нетрадиционных культов: неохристианские (объединяющие в себе элементы христианства и восточных вероучений), неоориенталистские (западные варианты восточных религий), оккультные (религиозные объединения, практикующие магию, спиритизм и пр.) и сциентологические (мистико-научные направления). Вместе с тем, из-за невнимательности к проблеме типологизации новых конфессий порой в одном ряду в учебной и специальной литературе оказываются опасные тоталитарные секты (такие, как Белое Братство, Аум Сенрикё) и неортодоксальные движения, такие, как, к примеру, бахаи. Предвзятое отношение к разграничению новых религиозных общин, неопасных для общества, и тоталитарных сект, является существенным недостатком уникального справочника по истории религии и современным вероисповеданиям, каковым является труд М. Малерба "Религии человечества" 13. Так, материалы о секте Свидетели Иеговы помещены М. Малербом не в раздел о сектах, к которым он причисляет Церковь Объединения, сайентологию, а в раздел о направлениях протестантизма, причём нельзя говорить о беспристрастности исследователя – материалы о деятельности Свидетелей Иеговы имеют агитационный характер.

О проблеме разграничения сект опасных и безопас-

ных для общества размышлял в цикле своих лекций А. Шипков, пришедший к выводу, что "далеко не всякая секта представляет собой жёстко дисциплинированную организацию фанатиков... часто секта мало отличается от любой другой религиозной общины... но следует выделить секты, вызывающие опасения у общественных и государственных органов" 15, с. 140. С точки зрения исследователя, ограничение деятельности тоталитарных сект на основании не универсального закона, а субъективного мнения экспертов, уязвимо для критики. Автор делает вывод о необходимости принятия особых законов, запрещающих на территории государства деятельность ряда сект.

Вместе с тем, проведённая во Франции еще в 1994 году дискуссия, в рамках которой обсуждались варианты введения в стране антисектантского законодательства, показала, что оно малоэффективно, так как чрезвычайно сложно обосновать с помощью законов факты манипуляции сознанием адептов тоталитарных сект. Кроме того, запрещённые секты научились обходить закон, регистрируясь в другом департаменте, под другим именем. Таким образом, во Франции было признано необходимым рассмотрение каждого конкретного случая специально созданными экспертными комиссиями.

Безусловный интерес представляет опыт США в данной сфере. Одним из наиболее резонансных дел, связанных с определением пределов свободы совести и вероисповедания, стало дело *Snyder v. Phelps* [16], решение по которому было постановлено Верховным Судом США в 2011 г. Обстоятельства дела заключались в следующем. Глава религиозной организации "Баптистская церковь Уэстборо", выступая на приуроченном к муниципальному празднику публичном мероприятии, призвал население вступать в соответствующую организацию и отказаться от исповедания католицизма под страхом божественной санкции. При этом речь главы церкви была столь экспрессивна, что повлекла за собой сердечные приступы у ряда граждан, а также возникновение у них иных проблем со здоровьем как соматического, так и психического характера. На этом основании прокурор штата посчитал, что тем самым глава церкви нарушил право граждан на свободу совести и вероисповедания, а также осуществил акт принуждения к исповеданию учения "Баптистской церкви Уэстборо". В связи с этим против главы церкви – г-на Фелпса – было возбуждено уголовное дело, которое впоследствии дошло до Верховного Суда США. Высшая судебная инстанция Соединенных Штатов, рассматривая дело, отметила вместе с тем, что соответствующие негативные последствия имели место лишь у некоторых из собравшихся, которые страдали хроническими заболеваниями. Прочие граждане, как показали свидетели, не восприняли серьезно речи г-на Фелпса. В связи с этим, решил Суд, между действиями обвиняемого и наступившими последствиями нет причинно-следственной связи, таким образом, нельзя говорить о том, что г-н Фелпс принуждал людей исповедовать учение его религиозной

организации. На этом основании Верховным Судом был постановлен по делу оправдательный приговор. Данный пример свидетельствует о том, что федеральное прецедентное право США не признает каких-либо общих критериев, позволяющих признать религиозную деятельность экстремистской, и исходит из необходимости признания ее таковой *ad hoc*.

По мнению экспертов координационного центра изучения новых религиозных движений и тоталитарных культов "Dialogue Centre International", считаться тоталитарными могут следующие религиозные объединения и группы, активно действующие в России: "Церковь Сайентологии", мормоны, "Семья", "Новоапостольская церковь", "Московская Церковь Христа", "Трансцендентальная медитация", "Свидетели Иеговы", "Церковь Объединения", "Нью-Эйдж", "Юнивер", "Сознание Кришны", "Аум Сенрикё", "Богородичный центр", "Белое Братство", "Община Единой Веры".

Опыт зарубежных экспертных комиссий, несомненно, имеет большую ценность для определения сути аналогичных организаций в России. Но в России есть свои особенности – филиалы одной и той же зарубежной секты в разных российских регионах часто разнятся как в содержательной части, так и в культовой деятельности и в методах воздействия на своих адептов.

Принимая во внимание, что свобода вероисповедания – условие мирного сосуществования представителей разных конфессий, следует настороженно относиться к тоталитарным сектам. О том, какую опасность они собой представляют, сейчас уже достоверно известно: подготовка массовых самоубийств, террористических актов, сексуальное насилие и оборот наркотических веществ и психотропных средств – неполный список преступлений, которые совершаются в сектах. Вместе с тем государство не всегда может эффективно обезвредить опасные секты на законодательном уровне, регламентируя соответствующую деятельность как преступную в рамках уголовного закона. Так, Уголовный кодекс России [8], конструируя в ч. 1 ст. 148 состав нарушения права на свободу совести и вероисповедания, в качестве составообразующего признака субъективной стороны определяет наличие специальной цели – оскорбление религиозных чувств верующих. Соответствующая цель, будучи, в силу ч. 1 ст. 73 Уголовно-процессуального кодекса России [7], одним из составных элементов предмета доказывания по уголовному делу, на практике доказывается затруднительно. В этой связи нельзя исключать возможные злоупотребления как со стороны обвиняемого, так и органов предварительного расследования, которые могут вынудить обвиняемого признать наличие у него соответствующей противоправной цели. Ярким примером этому выступает кассационное определение Верховного Суда России от 20 ноября 2012 г. по уголовному делу № 11-012-73 [6], в котором Суд, несмотря на наличие соответствующих доказательств, отклонил довод обвиняемого о том, что его принудили к даче признательных показаний.

ний для целей составления обвинительного заключения по преступлению, предусмотренному ст. 148 Уголовного кодекса России.

Немало крупных скандалов, связанных с деятельностью сект, привели к тому, что появились такие организации, как, например, Комитет по спасению молодежи от деструктивных культов, Центр реабилитации людей, попавших под влияние тоталитарных сект, которые оказывают помощь родственникам лиц, которые попали под сектантское влияние. Но сектанты сменили тактику – вместо открытой агитации ведут завуалированную пропаганду своих учений. Хамелеонские свойства большинства сект, так или иначе, позволяют им сохранить многих своих последователей.

Контроль над деятельностью сект – это лечение болезни, но кроме этого нужна профилактика духовного насилия. Самая верная защита от деструктивных культов – это знание, причём нужна не только проверенная информация о деятельности тоталитарных сект ("негативное

знание"), но и "альтернативное знание" – объективная информация о религиозных организациях. Отсутствие типологического разграничения тоталитарных сект и религиозных общин, не наносящих вреда обществу, приводит к тому, что это порождает негативное восприятие обществом религиозных направлений, которые не представляют собой общественной опасности, а с другой стороны – позволяет общественно опасным религиозным объединениям камуфлироваться под известные массовые конфессии. Это, в свою очередь, деструктивно влияет на духовно-культурную сферу общества, а также подрывает основы правопорядка и нравственности в государстве. Необходимо провести законодательное разграничение между неортодоксальными общинами и тоталитарными сектами, что позволит, с одной стороны, рассмотреть возможные пути защиты общества от агрессии тоталитарных сект, а с другой – создать в государстве условия формирования толерантной общественной позиции по отношению к неортодоксальным движениям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Апелляционное определение Верховного Суда РФ от 9.02. № 65–АПГ16–7 // Официальный сайт компании "КонсультантПлюс" [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ARB;n=492430#0>
2. Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации от 8 марта 2015 г. N 21–ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 9 марта 2015 г. N 10.
3. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года) // Российская газета. 25 декабря 1993 г. № 237.
4. Конвенция о защите прав человека и основных свобод (Рим, 4 ноября 1950 г.) (с изм. и доп. от 21 сентября 1970 г., 20 декабря 1971 г., 1 января 1990 г., 6 ноября 1990 г., 11 мая 1994 г.) // Бюллетень международных договоров. – март 2001 г. – №3.
5. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 5.12. 2012 г. N 30–П г. "По делу о проверке конституционности положений пункта 5 статьи 16 Федерального закона "О свободе совести и о религиозных объединениях" и пункта 5 статьи 19 Закона Республики Татарстан "О свободе совести и о религиозных объединениях" в связи с жалобой Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации" // Российская газета. 19 декабря 2012 г.
6. Решение Верховного суда: Определение N 11–012–73 от 20.11.2012 Судебная коллегия по уголовным делам, кассация // Кодексы и законы РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.zakonrf.info/suddoc/36041de588853876743ab35b23de2169/>
7. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174–ФЗ (ред. от 17.04.2017 // Официальный сайт компании "КонсультантПлюс" [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34481/
8. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63–ФЗ (ред. от 17.04.2017) // Официальный сайт компании "КонсультантПлюс" [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/
9. Федеральный закон от 25.06.2002 N 114–ФЗ "О противодействии экстремистской деятельности" // Официальный сайт компании "КонсультантПлюс" [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37867/
10. Федеральный закон от 26.09.1997 N 125–ФЗ "О свободе совести и о религиозных объединениях" // Официальный сайт компании "КонсультантПлюс" [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16218/
11. Дворкин А.Л. Сектоведение. Тоталитарные секты. Опыт систематического исследования/А.Л. Дворкин. – Нижний Новгород: Изд-во А. Невского, 2006. – 815 с.
12. Иеринг Р. Борьба за право. Москва: Феникс, 1991. – 64 с.
13. Малерб М. Религии человечества. М.: Рудомино, 1997. – 598 с.
14. Миронов А.В., Бабинов Ю.А. Основы религиоведения (Эволюция религии в современном мире)/А.В. Миронов, Ю.А. Бабинов // Социально-гуманитарные знания. – 1999. – № 2. С. 81–101.
15. Ципков А. Во что верит Россия. Религиозные процессы в постперестроечной России. СПб., 1998. – 142 с.
16. Snyder v. Phelps, 562 U.S. 443 (2011) // SNYDER v. PHELPS et al. certiorari to the united states court of appeals for the fourth circuit No. 09–751. Argued October 6, 2010–Decided March 2, 2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/562/09–751/>

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ (МУНИЦИПАЛЬНЫЙ) ЭНЕРГОСЕРВИСНЫЙ КОНТРАКТ КАК КОМБИНИРОВАННАЯ ДОГОВОРНАЯ КОНСТРУКЦИЯ

STATE (MUNICIPAL) ENERGY SERVICE CONTRACT AS THE COMPOSITE CONTRACTUAL CONSTRUCTION

E. Matveeva

Annotation

The article gives the legal qualification of the energy service agreement, in the form of a contract to provide municipal needs. On the example of the energy service contract in the sphere of procurement, the author examined the legal phenomenon of combining special contractual constructions. The energy service contract in the field of procurement is qualified as a combined special contractual construction that combines the special contractual construction of the State (municipal) contract and the special contractual construction of the energy service contract.

Keywords: energy service agreement (contract), the focus of an agreement, mixed agreement, a typical agreement construction.

Матвеева Елена Юрьевна

*К.ю.н, член Правления
ООО "Управляющая компания
"БЛ-Групп"*

Аннотация

В статье дана правовая квалификация энергосервисного договора, заключаемого в виде контракта для обеспечения государственных (муниципальных) нужд. На примере энергосервисного контракта в сфере закупок автором рассмотрен правовой феномен совмещения специальных договорных конструкций. Энергосервисный контракт в сфере закупок квалифицирован как комбинированная специальная договорная конструкция, совмещающая в себе специальную договорную конструкцию государственного (муниципального) контракта и специальную договорную конструкцию энергосервисного договора.

Ключевые слова:

Энергосервисный договор (контракт), направленность договора, смешанный договор, типовая договорная конструкция.

В правовой науке не выработано единого подхода к правовой квалификации энергосервисного договора как такового, в независимости от того в какой сфере используется данная юридическая конструкция – в сфере закупок или в коммерческом обороте [1, 52].

Автор настоящей статьи занимает правовую позицию, согласно которой энергосервисный договор не является самостоятельным видом гражданско-правовых договоров, поскольку в целях достижения энергосберегающего эффекта в рамках энергосервисного договора реализуются договоры различной предметной направленности (купли-продажи, аренды, строительного подряда и др.).

Энергосервисный договор является специальной (типовой) договорной конструкцией и такая квалификация была обоснована автором в ранее опубликованных научных трудах [5], [6].

Энергосервисные договоры широко используются как инструмент энергосбережения в бюджетной сфере и в этом случае энергосервисный договор реализуется в форме государственного или муниципального контракта.

Какова правовая природа энергосервисного договора,

когда он заключается в форме контракта для удовлетворения государственных или муниципальных нужд?

Прежде всего необходимо констатировать, что в теории гражданского права сформировался "новый подход к пониманию юридической сущности госконтракта, к признанию его не самостоятельным видом (типом) гражданско-правового договора, а особой юридической конструкцией, направленной на опосредование отношений с публично-правовыми образованиями" [12, 9].

А.А.Михайлова отмечает универсальный характер государственных контрактов, аналогичный характеру публичного договора [7, 16].

Л.В.Андреева, оценивая содержание и правовую природу государственного контракта указывает, что "фактически государственные контракты можно заключать по модели любого договора в тех случаях, когда обеспечение государственных нужд предполагает применение договорного способа". [1, 197].

На основании того, что государственным контрактом опосредуются договорные отношения как поставки товаров, так и выполнения работ и оказания услуг для государственных нужд, Э.Х.Рахимов проводит обоснование универсальности правовой конструкции государственного контракта по отношению к видовой класси-

фикации гражданско-правовых договоров, что, по мнению ученого, "обуславливает необходимость дополнения подраздела "Общие положения о договоре" ГК РФ статьей 429.1 "Государственный или муниципальный контракт", закрепляющей легальную дефиницию государственного контракта и его конститутивные признаки" [10, 10].

П.С.Тарабаев дает следующее определение: "Государственный контракт (публичный контракт) является универсальной гражданско-правовой (договорной) формой, опосредующей любые имущественные отношения, связанные с удовлетворением государственных нужд." [11, 9].

А.Е.Кирпичев в диссертационном исследовании "Муниципальный контракт в гражданском праве Российской Федерации", следуя той же логике, распространяет режим типовой договорной конструкции на муниципальные контракты, вынося данный довод на защиту: "Муниципальный контракт, являясь основной формой участия муниципальных образований в имущественном обороте, представляет собой типовую конструкцию гражданско-правового договора" [4, 9].

С.В.Карасева считает необходимым универсализировать понятия "государственный контракт", "муниципальный контракт", "договор бюджетного учреждения" и т.д., в связи с чем предлагает ввести в обиход замещающее их единое понятие "бюджетный договор". Далее С.В.Карасева предлагает закрепить бюджетный договор в ГК РФ "как самостоятельный вид гражданско-правового договора, наряду с предварительным и публичным договором (подразд. 2 разд. 3 ГК РФ ("Общие положения о договоре"))" [3, 35], то есть также относит государственные и муниципальные контракты к разряду специальных договорных конструкций.

М.В.Шмелева определяет государственный контракт как универсальную правовую форму для различных обязательственных правоотношений, направленных на удовлетворение государственных (муниципальных) нужд. Данный автор видит специфику государственного контракта в том, что любой договор в системе гражданско-правовых договоров Гражданского кодекса РФ может обладать статусом государственного контракта [14, 18].

Безусловно, не любой договор может заключаться в контрактной системе. Так, сложно представить государственного либо муниципального заказчика стороной по договору аренды, договора финансирования под уступку денежного требования, договора займа или мены. Однако, общий подход к государственному контракту как к универсальной правовой форме видится правильным.

Считаем, что квалификация государственных и муниципальных контрактов в качестве специальных договорных конструкций в достаточной степени обоснована многими учеными и присоединяемся к этому научному подходу. "За госконтрактом всегда скрывается определенный гражданско-правовой договор" [12, 13].

Теперь возвратимся к энергосервисному контракту в сфере закупок. Автор считает, что рассматриваемый правовой феномен совмещает в себе две специальные договорные конструкции – специальную договорную конструкцию как государственный (муниципальный) контракт и специальную договорную конструкцию как энергосервисный договор.

На возможность сочетания юридических конструкций обратили внимание ряд ученых. Е.А.Мищенко, проводя сопоставительный анализ публичного договора и договора присоединения делает вывод о самостоятельности этих институтов, отмечая при этом что они "могут применяться в гражданско-правовых отношениях как обособлено, так и в совокупности, дополняя друг друга" [8, 48].

На то, что публичный договор может быть одновременно и договором присоединения указывает и Р.Ф.Муштафин [9, 122].

Н.А.Долгова обосновывает, что в договоре управления общим имуществом многоквартирного дома совмещены конструкции договора в пользу третьего лица и публичного договора [2, 15].

О.С.Юренкова делает блестящий вывод о том, что "одна законодательная модель может, подобно кальке, накладываться на другую", абсолютно правильно утверждая, что "один и тот же конкретный договор может быть одновременно и предварительным, и публичным, и в пользу третьего лица, и т.д. и при этом не происходит приумножения сущностей". О.С.Юренкова определяет специальные договорные конструкции "как законодательные оболочки, которые одну за другой могут "применять" на себя конкретные виды договоров" [15, 31].

Таким образом, энергосервисный договор, заключаемый в форме государственного (муниципального) контракта в сфере закупок имеет сложный состав и представляет собой правовое явление, совмещающее две специальные договорные конструкции – конструкцию государственного (муниципального) контракта и конструкцию энергосервисного договора.

Полагаем, что такое явление в праве, как совокупное применение нескольких специальных договорных конструкций нуждается в терминологии. Определение понятия термином должно позволять отделить определяемый предмет от всех иных, обособить конкретный правовой феномен. Предлагаемый автором к использованию в праве термин – "комбинированная специальная договорная конструкция".

Этимологический анализ слова "комбинация" показывает, что слово было заимствовано в конце XVIII в. из немецкого языка ("kombination"). Исторически понятие складывалось на латыни от *bini* "по два" к производному *"combinare"* ("соединять", "объединять по парам") и к *combinatio* ("соединение") [19].

Словарь синонимов указывает, что синонимом к слову "комбинация" является "соединение" [16].

Толковый словарь Ожегова: "комбинация – сочетание, взаимное расположение чегонибудь" [18].

Семантический анализ прилагательного "комбинированный" дает следующие результаты "состоящий из какойнибудь комбинации, являющийся результатом комбинации" [20], "представляющий собою какуюлибо комбинацию" [17].

Таким образом, применение к энергосервисному контракту в сфере закупок термина "комбинированная

договорная конструкция" является этимологически и семантически верным и адекватно выражающим правовую суть явления.

В настоящей статье энергосервисный контракт в сфере закупок рассмотрен как комбинированная специальная договорная конструкция, совмещающая в себе специальную договорную конструкцию государственного (муниципального) контракта и специальную договорную конструкцию энергосервисного договора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева, Л.В. Закупки товаров и энергосервисных работ для федеральных государственных нужд: правовое регулирование / Л.В.Андреева – М.: "Волтерс Клувер", 2011. – 302 с.
2. Долгова, Н.А. Правовая конструкция договора управления многоквартирным домом: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Долгова Наталья Алексеевна. – М., 2014. – 225с.
3. Карасева, С.В. Правовое регулирование размещения государственного заказа и исполнения договора на оказание услуг для государственных, муниципальных нужд : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Карасева Светлана Владимировна. – М., 2013.– 193 с.
4. Кирпичев, А.Е. Муниципальный контракт в гражданском праве Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Кирпичев Александр Евгеньевич. – М., 2011. – 239 с.
5. Матвеева Е.Ю. О правовой природе энергосервисного договора (контракта). Энергосервисный договор (контракт) как типовая договорная конструкция // Право и политика. – 2014. – №9. – С.1475–1483
6. Матвеева Е.Ю. Энергосервисный договор как специальная договорная конструкция//Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. –2017 №4.
7. Михайлова А.А. Подрядные работы для государственных нужд: особенности правового регулирования: автореф. дис. канд. юрид. наук : 12.00.03 / Михайлова Анастасия Алексеевна. – СПб., 2005. – 21 с.
8. Мищенко Екатерина Анатольевна. Публичный договор в российском гражданском праве : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Мищенко Екатерина Анатольевна. – М., 2004. – 181с.
9. Мустафин, Р.Ф. Правовое регулирование типовых договоров российским гражданским правом в контексте реформы частного права: дис ... канд. юридических наук: 12.00.03 / Мустафин Рафаэль Фаильевич. – М., 2014. – 227с.
10. Рахимов Эльдар Харисович. Гражданско-правовое регулирование государственного заказа в деятельности органов внутренних дел: дис. ... канд. юрид. наук. 12.00.03 / Рахимов Эльдар Харисович. – СПб., 2010. – 158с.
11. Тарабаев, П.С. Гражданско-правовое регулирование поставки товаров для федеральных государственных нужд : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Тарабаев Павел Сергеевич.– Екатеринбург, 2008.– 180 с.
12. Цатурян, Е. А. Государственный контракт как специальная договорная конструкция / Е.А.Цатурян //Законодательство. – 2013. – № 11. – С. 9 – 17.
13. Шевченко Л.И. Энергосервисные контракты, их правовая сущность и особенности формирования по законодательству о закупках // Современное право. – 2017. №2. – С.51–55.
14. Шмелева, М.В. Гражданско-правовое регулирование контрактных отношений при государственных и муниципальных закупках в Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Шмелева Марина Владимировна; – Саратов, 2013.– 280 с.
15. Юренкова, О.С. Специальные договорные конструкции о предоставлении субъективного права требования заключения и исполнения: диссертация ... кандидата юридических наук : 12.00.03 / Юренкова Олеся Сергеевна. – Ульяновск., 2014. – 201 с.
16. Абрамов Н. Словарь русских синонимов и сходных по смыслу выражений. – 7-е изд., стереотип. – Москва: Русские словари. – 1999. – 431 с.
17. Ефремова, Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный : [В 2 т.] / Т.Ф.Ефремова. – М.: Русск. язык. – 2000. – 1233 с.
18. Ожегов, С.И., Шведова, Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 72500 слов и 7500 фразеологических выражений / С.И.Ожегов, Н.Ю.Шведова. – М.: Азъ. – 1992. – 960 с.
19. Шанский Н.М. Школьный этимологический словарь русского языка. Происхождение слов/ Н.М. Шанский, Т.А. Боброва. – 7-е изд., стереотип. – М.: Дрофа, 2004. – 398 с.
20. Толковый словарь русского языка. Том I. Под редакцией Д.Н. Ушакова. – М.: ООО "Издательство Астрель", ООО "Издательство АСТ", 2000. – 848 с.

НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ

INVALIDITY OF THE LABOR CONTRACT: THE PROBLEM OF ENFORCEMENT

*N. Mershina
Y. Klepalova*

Annotation

The article analyzes judicial practice demonstrating the two distinct positions in higher courts on the question whether the employment contract and its particular terms are invalid. The authors prove impossibility of application of the civil legislation (law on insolvency (bankruptcy) industrial relations indicates the need for serious legal reasoning and consolidation primarily in the Labour Code of the Russian Federation goal of recognition of the labor contract is invalid, conditions, procedures, order, safeguards and impacts to ensure protection of labor rights of workers.

Keywords: invalidity, employment contract, employee rights, abuse of rights, related party transactions, insolvency (bankruptcy), litigation.

*Мершина Надежда Дмитриевна
К.ю.н., доцент, ФГБОУ ВО
"Уральский государственный
юридический университет"
Клепалова Юлия Игоревна
К.ю.н., доцент, ФГБОУ ВО
"Уральский государственный
юридический университет"*

Аннотация

В статье анализируется судебная практика, демонстрирующая две противоположные позиции высших судов по вопросу возможности признания трудового договора, а также отдельных его условий, действительными. Авторами обосновывается невозможность применения гражданского законодательства (законодательства о несостоятельности (банкротстве) к трудовым отношениям, указывается необходимость серьезного правового обоснования и закрепления в первую очередь в Трудовом Кодексе РФ цели признания трудового договора недействительным, условий, процедур, порядка, гарантий и последствий в целях обеспечения защиты трудовых прав работников.

Ключевые слова:

Недействительность, трудовой договор, права работников, злоупотребление правом, сделки с заинтересованностью, несостоятельность (банкротство), судебная практика.

Согласно части первой статьи 5 Трудового кодекса РФ регулирование трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений осуществляется трудовым законодательством (включая законодательство об охране труда), состоящим из настоящего Кодекса, иных федеральных законов и законов субъектов Российской Федерации, содержащих нормы трудового права [1]. В соответствии с частью четвертой этой же статьи в случае противоречий между настоящим Кодексом и иным федеральным законом, содержащим нормы трудового права, применяется настоящий Кодекс. Фактически складывается противоречивая судебная практика, когда трудовые отношения регулируются гражданским законодательством, а точнее законодательством о банкротстве, привлекая к себе повышенное внимание, как теоретиков трудового права, так и практических работников. Подобная ситуация складывается, в частности, по вопросу о возможности признания трудового договора, либо его отдельных условий недействительными.

На сегодняшний день имеется две позиции высших судов.

Первая позиция отражена в актах Верховного Суда Российской Федерации, который достаточно последовательно отстаивал позицию невозможности признания трудового договора недействительным. Данная позиция подтверждается следующими аргументами. Во-первых, в трудовом законодательстве отсутствует понятие недействительности трудового договора, а общие положения гражданского законодательства о недействительности сделок к трудовым отношениям не применимы, поскольку трудовой договор не является сделкой, в том смысле, который этому понятию придается статьей 153 Гражданского кодекса Российской Федерации, при трудоустройстве возникают трудовые, а не гражданские права и обязанности, к отношениям по трудовому договору невозможно применить последствия недействительности гражданско-правовых сделок и возратить стороны в первоначальное положение, существовавшее до заключения трудового договора, с возложением на каждую сторону обязанности возратить друг другу все полученное по договору [2].

Во-вторых, как уже было сказано выше, признание трудового договора недействительным приводит к пря-

тому нарушению норм, в частности статьи 5 Трудового Кодекса РФ, поскольку среди актов, содержащих нормы трудового права, упоминание норм гражданского законодательства отсутствует. Соответственно в статье 3 Гражданского кодекса РФ не указано, что он регулирует трудовые отношения, являясь, таким образом, нормативной основой того, что гражданское законодательство на трудовую сферу не распространяется.

Данной позиции неукоснительно придерживаются суды общей юрисдикции, рассматривая иски об оспаривании и признании не подлежащими применению условий трудовых договоров, в частности, с руководителями организаций, членами коллегиальных исполнительных органов организаций:

" об оспаривании руководителями организаций, членами коллегиальных исполнительных органов организаций решений уполномоченных органов организаций или уполномоченных собственниками лиц (органов) о досрочном прекращении их полномочий, возникших в силу трудового договора;

" по искам одной стороны трудового договора к другой стороне трудового договора об оспаривании и признании не подлежащими применению условий трудовых договоров с руководителями организаций, членами коллегиальных исполнительных органов организаций, в том числе о размере оплаты труда, выплате выходных пособий, компенсаций и (или) иных выплат в связи с прекращением трудового договора;

" об оспаривании руководителями организаций, членами коллегиальных исполнительных органов организаций применения к ним мер дисциплинарной ответственности [3].

Согласно части 3 статьи 22 Гражданско-процессуального кодекса Российской Федерации [4] суды общей юрисдикции рассматривают и разрешают указанные дела, за исключением дел, отнесенных федеральным конституционным законом и федеральным законом к ведению арбитражных судов.

Другая позиция по поводу возможности признания трудового договора отражена в актах Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, который

Основываясь на положениях главы 111.1 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ [5] предусматривающей рассмотрение арбитражным судом в деле о банкротстве должника заявлений об оспаривании действий, направленных на исполнение обязательств и обязанностей, возникающих, в частности, в соответствии с трудовым законодательством, в том числе об оспаривании соглашений или приказов об увеличении размера заработной платы, о выплате премий или об осуществлении иных выплат в соответствии с трудовым законодательством Российской Федерации и об оспаривании самих таких выплат.

Полагаем, что именно в связи с тем, что российским законодательством предусмотрена возможность рассмотрения арбитражным судом заявлений по вышеуказанным требованиям, и начала складываться судебная практика оспаривания трудовых договоров в рамках дел о банкротстве и взыскании денежных выплат, произведенных по трудовым договорам. По мнению арбитражных судов, Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" содержит специальные нормы, регулирующие основания и порядок признания сделок должника недействительными. При этом действующим законодательством из числа сделок, которые могут быть оспорены по данным основаниям, а также по основаниям, предусмотренным ГК РФ, трудовые договоры не исключены [6], а положения статьи 61.2 Закона о банкротстве могут применяться в целях признания недействительным трудового договора [7], а также не исключается возможность квалификации в качестве сделки с заинтересованностью или крупной сделки заключенного с единоличным исполнительным органом договора (трудоустройство) в целом или отдельных его положений.

Согласно пункту 1 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 23.12.2010 г. № 63 "О некоторых вопросах, связанных с применением главы 111.1 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)", по правилам главы 111.1 Закона может оспариваться, в частности, выплата заработной платы, премии [8].

Необходимо отметить, что практика по оспариванию выплат работникам является достаточно обширной. Оспаривание выплат может производиться по признаку несоразмерности (пункт 1 статьи 61.2 Закона), в частности суд, рассматривающий дело о банкротстве, может признать установленный в трудовом договоре размер оплаты труда несоразмерным объему трудовой функции [9].

Признание трудового договора недействительным может осуществляться по другим мотивам. Например, согласно пункту 10 Постановления Пленума ВАС РФ от 16.05.2014 № 28 "О некоторых вопросах, связанных с оспариванием крупных сделок и сделок с заинтересованностью" [10] "...о возможности квалификации трудового договора как крупной сделки могут свидетельствовать его положения, предусматривающие выплаты (разовую или неоднократные) денежных средств работнику в случае увольнения и (или) наступления иных обстоятельств либо заработной платы за период действия трудового договора, размер которых составляет 25 и более процентов балансовой стоимости активов общества. В случае заключения бессрочного трудового договора в качестве расчетного периода для целей оценки сделки как крупной берется... один год...".

Иногда арбитражные суды, признавая недействительными положения трудовых договоров и дополнительных соглашений, предусматривающие выплаты в

пользу работников при увольнении (выходные пособия и компенсации), премии и т.п. ссылались на то, что оспариваемые положения имеют признаки злоупотребления правом и признавались недействительными на основании статьи 10 и 168 Гражданского кодекса РФ. Например, в одном из постановлений указано, что необходимо учитывать соразмерность, разумность, обоснованность суммы выходного пособия, основания предоставления конкретному работнику существенных преимуществ перед другими работниками и последствия выплаты такой компенсации для других работников [11]. В данном случае суд расценил заключение дополнительного соглашения о выплате пособия "как злоупотребление правом, поскольку оно не создает дополнительной мотивации работника к труду, не отвечает принципу адекватности компенсации".

В некоторых случаях суды указывают на необходимость учета финансово-экономического положения работодателя в случаях, указанных в статье 178 Трудового кодекса РФ: компенсации, выплачиваемые работникам сверх предусмотренных законами и иными нормативно-правовыми актами должны быть соразмерны фонду заработной платы организации и полученной ею прибыли, иначе бесконтрольность и экономически необоснованное установление таких выплат приведут к нарушению прав других работников на получение заработной платы, а также деятельность самой организации [12].

По нашему мнению, возникновение подобной судебной практики арбитражных судов вызвано отсутствием законодательно предусмотренного действенного механизма защиты имущественных интересов корпоративных организаций и их членов. Недобросовестные действия сторон трудового договора, направленные на ус-

тановление необоснованно высокой заработной платы, компенсаций, нарушающих общеправовой принцип недопустимости злоупотребления правом, законные интересы организаций, работников, собственников, безусловно, требуют адекватного правового регулирования.

И, тем не менее, полагаем, что практика арбитражных судов по признанию трудового договора недействительным по российскому трудовому законодательству на сегодняшний день не имеет правовой основы, противоречит сущностным подходам трудового законодательства, что неизбежно может привести к нарушению прав работников.

Использование аналогии закона в данном случае также неприменимо, поскольку касается иного вида отклонений. Б.Р. Карабельников называет причины, по которым трудовое законодательство не может развиваться в рамках гражданского – это социальная специфика трудового договора, имманентное неравенство его сторон, наличие в трудовом праве особых коллективных трудовых отношений, чуждый коммерческому обороту алиментарный характер обязательств работодателя перед работником... [13, с.232].

Разумеется, вопрос о недействительности трудовых договоров требует серьезного правового обоснования и закрепления в первую очередь в Трудовом Кодексе РФ.

Только при четком определении цели признания договора недействительным, при правовом регулировании условий, процедур, порядка, гарантий и последствий, можно ставить вопрос о возможности включения в Трудовой кодекс РФ норм о признании договора недействительным, обеспечив, таким образом, защиту трудовых прав работников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трудовой кодекс Российской Федерации
2. Определение Верховного Суда РФ от 14.12.2012 № 5-КГ12-61// Справочная система "Консультант-Плюс"
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 02.06.2015 № 21 "О некоторых вопросах, возникших у судов при применении законодательства, регулирующего труд руководителя организации и членов коллегиального исполнительного органа организации" // "Бюллетень Верховного Суда РФ", № 7, июль, 2015
4. "Собрание законодательства РФ", 18.11.2002, N 46, ст. 4532
5. "Собрание законодательства РФ", 28.10.2002, N 43, ст. 4190
6. Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 29.01.2015 по делу № А47-12782/2013 // Справочная система "Консультант-Плюс"
7. Постановление Первого арбитражного апелляционного суда от 06.12.2012 по делу № Ф79-10761/2010 // Справочная система "Консультант-Плюс"
8. Вестник ВАС РФ. 2012. № 8
9. Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 09.08.2013 № 17 АП-8209 / 2011-ГК по делу № А50- 4766 / 2011
10. "Вестник ВАС РФ", № 6, июнь, 2014
11. Определение Арбитражного суда Удмуртской республики по делу № А71-6273 / 2011 от 20.11.2011 URL: <http://kad.arbitr.ru> (дата обращения 27.03.2017)
12. Решение Свердловского районного суда г. Перми по делу № 2-4904 / 2012 от 09.10.2012 г. // Справочная система "Консультант-Плюс"
13. Карабельников Б.Р. Трудовые отношения в хозяйственных обществах. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2003.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ДОСУДЕБНОГО ПОРЯДКА УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРОВ ПО АПК РФ

PROBLEMATIC ASPECTS OF MANDATORY PRE-TRIAL SETTLEMENT OF DISPUTES IN APC RASSIAN FEDERATION

*O. Seregina
E. Akhverdiev*

Annotation

This paper provides an analysis of the feasibility of the changes of the APC in terms of introduction of mandatory pre-trial settlement of disputes and judicial practice, showing some of the defects of legal technique design considered norms. The main explanations of the Supreme Court of the Russian Federation are reflected, conclusions on the lifted problems are given.

Keywords: arbitration court, obligatory pre-judicial settlement of a dispute, civil disputes, debatable transactions, property right to unauthorized construction, non-execution of decisions of the arbitration court, observance of a claim order by the prosecutor.

Серегина Ольга Леонидовна

К.ю.н., доцент,

*Волгоградский государственный
университет*

Ахвердиев Эрвин Алибекович

*Волгоградский
государственный университет*

Аннотация

В данной работе приводится анализ изменений АПК РФ в части введения обязательного досудебного порядка урегулирования споров, а также судебной практики, показывающей некоторые изъяны юридической техники конструирования рассмотренных норм. Отражены основные разъяснения Верховного суда РФ, приведены выводы по поднятым проблемам.

Ключевые слова:

Арбитражный суд, обязательное досудебное урегулирование спора, гражданско-правовые споры, оспоримые сделки, право собственности на самовольную постройку, неисполнение решений третейского суда, соблюдение претензионного порядка прокурором.

С 1 июня 2016 года Федеральным законом от 02.03.2016 года №ФЗ-47 "О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации" в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации (далее – АПК РФ) внесены поправки, касающиеся соблюдения обязательного досудебного порядка, за исключением некоторых категории дел.[1] Необходимо отметить, что целями такого шага стали: во-первых, попытка снижения нагрузки на арбитражный суд, а, во-вторых, способствование развитию переговорного метода разрешения споров.

В то же время уже на стадии ознакомления с законодательной инициативой, в юридическом сообществе возникла дискуссия по вопросам целесообразности и качества поправок в процессуальном законодательстве. Анализ развития правоотношений и судебной практики новой редакции АПК РФ позволяет выявить спорные аспекты изменений в АПК РФ.

I. В соответствии с внесенными изменениями истец, если его требования вытекают из гражданско-

правовых правоотношений, перед подачей иска обязан направить ответчику претензию.[2] Непосредственно сам иск, в соответствии с положениями АПК РФ, можно будет подать в арбитражный суд по истечении 30 календарных дней со дня направления претензии.[2]

Описанный механизм во взаимосвязи с существующей правовой действительностью показывает наличие некоторых противоречий. Первое из них заключено в том, что законодатель, преследуя цели снизить нагрузку на арбитражные суды и развить альтернативные способы урегулирования споров, на самом деле создает подобным образом возможность недобросовестному ответчику (а в случае, если спор близится к судебному разбирательству, повышается вероятность того, что ответчик является недобросовестным) "увести" активы и подойти к судебному процессу в заведомо выигрышной позиции. Отмечается, что такое допущение действительно является одним из болезненных в конструкции досудебного порядка регулирования споров в том виде, в котором оно существует в АПК РФ.[3]

В то же время, ряд практикующих юристов отмечает активизацию института предварительных обеспечительных мер. Предполагается, что во избежание ситуации "увода" имущества ответчиком, истец будет прибегать именно к вышеназванному институту арбитражного процесса. Обращаясь к п. 5 ст. 99 АПК РФ отметим, что суд в определении обязан указать срок для подачи искового заявления, который не может превышать 15 дней.[2] В случае не поступления от истца заявления, обеспечительные меры отменяются. Таким образом, эффективность использования института предварительных обеспечительных мер в арбитражном процессе нивелируется сроком подачи искового заявления после направления истцом обязательной досудебной претензии. Следовательно, проблема в виде наличия возможности "спрятать" имущество ответчиком остается неразрешенной.

Однако стоит отметить, что законодатель предусматривает реальный инструмент, позволяющий уверенно действовать истцу. Он заключается в возможности изменять процедуру регулирования возникших разногласий непосредственно договором.[2] Так, сторонам дается право на стадии заключения договора предусмотреть иной срок или порядок досудебного урегулирования спора. Эта оговорка, призвана облегчить процедуру обращения в арбитражный суд для истца, хотя ее реализация также может вызвать неоднозначную реакцию у суда в силу положений ст. 126 и ст. 148 АПК РФ. В соответствии с анализом п. 7 ст. 126 "Документы, прилагаемые к исковому заявлению" АПК РФ, приходим к выводу, что документы, подтверждающие соблюдение претензионного порядка не подаются в случаях, указанных в федеральном законе.[2] Подпункт 5 пункта 1 ст. 129 "Возвращение искового заявления" АПК РФ установлено, что суд возвращает исковое заявление в случае несоблюдения досудебного порядка урегулирования спора, когда такое требование предусмотрено законом.[2] В таком же ключе построена ст. 148 "Основания для оставления искового заявления без рассмотрения" АПК РФ.[2] Единой характеристикой приведенных норм является то, что исключение, позволяющее не соблюдать претензионный порядок, сделано лишь для тех случаев, когда его отсутствие предусмотрено федеральным законом. Следовательно, эффективное использование инструмента изменения процедуры досудебного регулирования спора можно также поставить под сомнение.

II. Пункт 5 ст. 4 АПК РФ очерчивает круг споров, по которым не устанавливается обязательное досудебное регулирование. К таким относятся дела об установлении фактов, имеющих юридическое значение (гл. 27 АПК РФ); о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок (гл. 27.1 АПК РФ); о несостоятельности (банкротстве) (гл. 28 АПК

РФ); о защите прав и законных интересов группы лиц (гл. 28.2 АПК РФ); о досрочном прекращении правовой охраны товарного знака вследствие его неиспользования; об оспаривании решений третейских судов (гл. 30 АПК РФ); по корпоративным спорам (гл. 28.1 АПК РФ); о выдаче судебного приказа (Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.12.2016 N 62), а также споры, возникающие из административных и иных публичных правоотношений (если обязательный порядок не установлен федеральным законом).[2] Для остальных категорий дел по гражданско-правовым спорам, подсудных арбитражному суду, досудебный порядок обязателен.

Учитывая вышесказанное, возникает вопрос относительно необходимости обязательного претензионного порядка для всех гражданско-правовых споров. В данном случае стоит отметить последние разъяснения Верховного суда РФ. Пункт 1 "Обзора судебной практики по делам об установлении сервитута на земельный участок" (утв. Президиумом ВС РФ 26.04.2017) указал, что по спорам об установлении сервитута отсутствует необходимость в соблюдении п. 5 ст. 4 АПК РФ.[4] Постановлением Пленума Верховного Суда РФ от 27.12.2016 N 62 "О некоторых вопросах применения судами положений Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации и Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации о приказном производстве" высший судебный орган избавил истцов от необходимости направления обязательной досудебной претензии при подаче заявлений о выдаче судебного приказа и исков, предъявленных после отмены судебного приказа арбитражным судом.[5]

Несмотря на эти позитивные для судебной практики разъяснения, вопрос относительно круга гражданско-правовых споров, требующих предварительно соблюдения претензионного порядка остается открытым. В частности, это касается категории дел, связанных с оспариванием сделок, признанием права собственности на самовольные постройки и неисполнением решений третейского суда.

III. Рассматривая споры с оспоримостью сделок и споры по признанию права, возникает справедливая проблема – реальная объективная возможность признания сделки ничтожной отсутствует у сторон в силу недостаточности полномочий по удовлетворению претензии. В соответствии со ст. 166 Гражданского кодекса Российской Федерации "Сделка недействительна по основаниям, установленным законом, в силу признания ее таковой судом (оспоримая сделка) либо независимо от такого признания (ничтожная сделка)".[6] Также свежо в памяти Постановление Президиума ВАС РФ от 10.09.2013 № 4392/13 по делу № А65-12338/2012, где было прямо разъяснено о недопустимости сторонами призна-

ния в мировом соглашении признавать сделки недействительным, так как это является прерогативой суда.[7] Из этого вытекает, что стороны не вправе самостоятельно признавать сделки недействительными, особенно в контексте наступающих последствий после подобного действия. Современная политика судов по данному вопросу заключается в необходимости соблюдения обязательного досудебного урегулирования спора. В обоснование этого часто можно встретить подобную формулировку: "Целью соблюдения претензионного порядка урегулирования споров является возможность урегулирования споров в досудебном порядке. То есть предполагается, что при соблюдении претензионного порядка урегулирования споров, стороны могут урегулировать спор без обращения в суд с иском" (постановление Арбитражного суда Московского округа от 28.02.2017 № Ф05-512/2017 по делу № А40-136061/16)".[3] Подобное обоснование распространено и для случаев, когда требование о признании сделки недействительной заявляется в рамках встречного иска, или же когда контролирующий орган требует признать торги недействительными (постановления арбитражных судов Центрального округа от 07.12.2016 по делу № А84-2982/2016, Дальневосточного округа от 22.11.2016 по делу № А51-21076/2009).[3] При ссылке истца о фактической неприменимости п.5 ст. 4 АПК РФ по таким спорам, арбитражные суды поясняют: "Доводы истца о том, что направление претензий ответчикам в спорных правоотношениях не имеет смысла, подлежат отклонению, поскольку вопрос о целесообразности соблюдения претензионного порядка находится вне компетенции арбитражного суда, который при осуществлении правосудия руководствуется законом".[8]

IV. Споры о признании права собственности на самовольную постройку также требуют обязательно претензионного порядка.[2] Обращаясь к ч. 3 ст. 222 Гражданского кодекса Российской Федерации находим, что право собственности на самовольную постройку может быть признано судом, а в предусмотренных законом случаях в ином установленном законом порядке.[6] Анализ законодательства показывает, что законодатель в настоящее время иного не установил. В то же время соотношение установленных правил и судебной практики также не дает разъяснения. Согласно п. 26 Постановления Пленума Верховного Суда РФ № 10 и Пленума ВАС РФ № 22 от 29.04.2010, иск о признании права собственности на самовольную постройку подлежит удовлетворению при установлении судом того, что единственными признаками самовольной постройки являются отсутствие разрешения на строительство и/или отсутствие акта ввода объекта в эксплуатацию, к получению которых лицо, создавшее самовольную постройку, предпринимало меры.[9] Из данного положения вытекает, что перед обращением в суд истец уже вступал в отношения с органа-

ми местного самоуправления, отказ которого и повлекло использование судебного способа защиты прав.[10] Отсутствие в перечне исключений в п.5 ст. 4 АПК РФ подобных категорий дел, заставляет истца ждать дополнительные 30 дней в случае, когда уже формально получил отказ от органов самоуправления. Несмотря на это, текущая судебная практика показывает, что арбитражные суды возвращают иски в рассматриваемом случае. [11,12]

V. Выше выделенные проблемы не кажутся неразрешимыми. Уже существуют положительные тенденции, направленные на корректировку имеющихся позиций судов путем рассмотрения и разъяснения конкретных дел Верховным Судом РФ. Так, например, касательно вопроса о необходимости обязательного претензионного порядка при неисполнении решений третейского суда Верховный суд РФ высказался в своих определениях от 20.03.2017 по делу № 309-ЭС16-17306, А60-33490/2016 и от 20.03.2017 по делу № 309-ЭС16-17446, А60-30619/2016.[12,13] Коллегия по экономическим спорам ВС РФ отменила решения нижестоящих судов, требующих соблюсти истцов п. 5 ст. 4 АПК РФ в отношении заявлений о выдаче исполнительных листов по решениям третейских судов. Верховный Суд РФ в частности указал, что эти споры уже были разрешены третейским судом, следовательно, необходимость в направлении претензии отпала.[12]

В подобном ключе был разрешен вопрос об обязанности прокурора соблюдения досудебного претензионного порядка по АПК РФ. Интересно, что это был один из первых споров, пересматриваемых экономической коллегией Верховного Суда РФ о соблюдении досудебного претензионного порядка по АПК РФ. По данному делу № А49-7569/2016 АС Пензенской области вернул исковое заявление истцу по причине несоблюдения обязательного досудебного порядка регулирования споров.[14] Вывод суда основывался на том, что хотя прокурор и не являлся стороной гражданско-правовых отношений, на него, как и на остальные стороны арбитражного процесса, распространяются нормы АПК РФ. Эту позицию поддержали апелляционная и кассационная инстанции.

Верховный Суд РФ поддержал прокуратуру и отменив предыдущие судебные акты.[15] Выводы высшей судебной инстанции основывались на том, что прокуратура при защите прав неопределенного круга лиц не является участником материально-правовых отношений, в связи с чем на него не распространяются положения п. 5 ст. 4 АПК РФ. На наш взгляд данный подход целесообразен в том случае, если судебная практика будет строго его придерживаться и не пойдет по пути полного освобождения прокуроров от ограничений п. 5 ст. 4 АПК РФ.

Таким образом, возникавшие проблемные аспекты в период после вступления в силу поправок АПК РФ, в настоящее время корректируются судебной практикой и разъяснениями Верховного Суда РФ. Например, в Постановлении Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 16.05.2016 № Ф02-1320/2016 по делу № А33-11088/2015 можно обнаружить следующую формулировку: "По смыслу п. 8 ч. 2 ст. 125, ч. 7 ст. 126, п. 2 ч. 1 ст. 148 АПК РФ претензионный порядок урегулирования спора в судебной практике рассматривается в качестве способа, позволяющего добровольно без дополнительных расходов на уплату государственной пошлины со значительным сокращением времени восстановить нарушенные права и законные интересы. Такой порядок урегулирования спора направлен на его опера-

тивное разрешение и служит дополнительной гарантией защиты прав ...суд апелляционной инстанции, принимая во внимание факт обращения истца с настоящими требованиями и последующее процессуальное поведение ответчика, из которого не усматривалось намерения добровольно и оперативно урегулировать возникший спор во внесудебном порядке, пришел к правомерному выводу об отсутствии оснований для оставления заявления ЗАО без рассмотрения". [3] Такие позиции на наш взгляд в дальнейшем получают распространение. В то же время наиболее эффективной была бы попытка законодателя модернизировать существующие нормы. Конечно, для более оптимального усовершенствования обязательен учет тех разъяснений и позиций, которые дает Верховный Суд РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 02.03.2016 года №Ф3-47 "О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации" [Электронный ресурс]: Консультант-плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_194696/
2. "Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации" от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 14.04.2017) [Электронный ресурс]: Консультант-плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37800/
3. Чваненко Д. А. О претензионном порядке, бессмысленном и беспощадном (от 24.03.2017) [Электронный ресурс]: Журнал "Юрист компании". Режим доступа: <http://www.lawyer.com.ru/blog/21160-o-pretenzionnom-poryadke-bessmyslennom-i-besposhadnom>
4. "Обзор судебной практики по делам об установлении сервитута на земельный участок" (утв. Президиумом ВС РФ 26.04.2017) [Электронный ресурс]: Консультант-плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215934/
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.12.2016 № 62 "О некоторых вопросах применения судами положений Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации и Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации о приказном производстве" [Электронный ресурс]: Консультант-плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_209705/
6. "Гражданский кодекс Российской Федерации" от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 28.03.2017) [Электронный ресурс]: Консультант-плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
7. Постановление Президиума ВАС РФ от 10.09.2013 № 4392/13 по делу № А65-12338/2012 [Электронный ресурс]: Консультант-плюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ARB&n=371213#0>
8. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 09.03.2017 № Ф05-2439/2017 по делу № А40-203849/2016 [Электронный ресурс]: Консультант-плюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=AMS;n=264007#0>
9. Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 10, Пленума ВАС РФ № 22 от 29.04.2010 "О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав" (ред. от 23.06.2015) [Электронный ресурс]: Консультант-плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_100466/
10. Куприна Н. Н. И снова об обязательном претензионном порядке (от 22.03.2017) [Электронный ресурс]: Закон.ру. Режим доступа: https://zakon.ru/discussion/2017/03/22/i_snova_ob_obyazatelnom_pretenzionnom_poryadke
11. Определение Арбитражного суда Ростовской области от 09.03.2017 года по делу № А53-5258/2017 [Электронный ресурс]: Электронное правосудие. Режим доступа: <http://kad.arbitr.ru/Card/e8cd44a9-b535-45ad-9484-9ee1d729f9d0>
12. Определение Арбитражного суда Краснодарского края от 09.03.2017 года по делу № А32-31568/2016 [Электронный ресурс]: Электронное правосудие. Режим доступа: <http://kad.arbitr.ru/Card/c662e43a-a944-4dd1-bf50-80f61b40a2c9>
13. Определение Верховного Суда РФ от 20.03.2017 по делу № 309-ЭС16-17306, А60-33490/2016 [Электронный ресурс]: Консультант-плюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ARB;n=494113#0>
14. Определение Верховного Суда РФ от 20.03.2017 по делу № 309-ЭС16-17446, А60-30619/2016 [Электронный ресурс]: Консультант-плюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ARB;n=494112#0>
15. Определение Арбитражного суда Пензенской области от 29.06.2016 по делу № А49-7569/2016 [Электронный ресурс]: Электронное правосудие. Режим доступа: <http://kad.arbitr.ru/Card/782ae363-8d05-4f4b-b680-23fb3178e949>
16. Определение Верховного Суда РФ от 20.02.2017 по делу № 306-ЭС16-16518, А49-7569/2016 [Электронный ресурс]: Электронное правосудие. Режим доступа: <http://kad.arbitr.ru/Card/782ae363-8d05-4f4b-b680-23fb3178e949>

АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ ДОЛЖНОСТНОГО ЛИЦА В УК РФ

THE ANALYSIS OF THE LEGAL DEFINITION OF OFFICIALS IN THE CRIMINAL CODE

D. Smirnykh

Annotation

In the article the questions of the concept of official in note 1 to article 285 of the criminal code "Abuse of power". Examines the concept of representative government, proposals for changing certain features of the concept of representative government. Discusses ways of laying out official functions. Considers issues associated with the complexities arising at the division of administrative and organizational and administrative functions of officials. an assessment of the extension of the range of persons who are recognized as official.

Keywords: abuse of power, authority, functions, official.

Смирных Дмитрий Алексеевич

Ст. преподаватель,
Центральный филиал ФГБОУВО
"Российский государственный
университет правосудия",
г. Воронеж

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы содержания понятия должностного лица в примечании 1 к ст. 285 УК РФ "Злоупотребление должностными полномочиями". Анализируется понятие представитель власти, формулируются предложения по изменению некоторых признаков понятия представителя власти. Рассматриваются способы возложения должностных функций. Изучаются вопросы связанные со сложностями возникающими при разделении административно-хозяйственных и организационно-распорядительных функциях должностных лиц. Дается оценка расширению круга лиц, которые признаются должностными.

Ключевые слова:

Злоупотребление должностными полномочиями, представитель власти, должностные функции, должностное лицо.

Системообразующим для всех должностных преступлений является субъект состава преступления, в качестве которого выступает должностное лицо. Уголовно-правовое понятие должностного лица дается в примечании 1 к ст. 285 УК РФ, из которого следует, что должностными лицами признаются три категории граждан: а) лица, осуществляющие функции представителя власти; б) лица, выполняющие организационно-распорядительные функции в государственных органах, органах местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждениях, государственных корпорациях, государственных компаниях, акционерных обществах, контрольный пакет акций которых принадлежит Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям, а также в Вооруженных Силах, других войсках и воинских формированиях РФ; в) лица, выполняющие административно-хозяйственные функции в тех же органах, учреждениях, организациях и формированиях.

Представители власти среди должностных лиц образуются в особую группу, легальное толкование которой дается в примечании к ст. 318 УК РФ, в силу которого представителем власти признается должностное лицо правоохранительного или контролирующего органа, а

также иное должностное лицо, наделенное в установленном законом порядке распорядительными полномочиями в отношении лиц, не находящихся от него в служебной зависимости. При сопоставлении п. 1 примечания к ст. 285 УК РФ и примечания к ст. 318 УК РФ очевидными становятся логические неточности, заключающиеся в том, что при конструировании понятия "должностного лица" указывается на "представителя власти", а в соответствующей дефиниции вновь делается отсылка к понятию "должностное лицо", что, по мнению многих исследователей, является конструктивным недочетом ввиду нарушения логического запрета давать определение через подобное [3, с.80]. Критике подвергается также и само содержание понятия "представитель власти" на том основании, что лингвистическое толкование словосочетаний "должностное лицо правоохранительного или контролирующего органа" и "должностное лицо, наделенное ... распорядительными полномочиями" неравнозначны, и не охватывают собой, например, представителей законодательной власти [2, с.53–54].

Полагаем, что при анализе содержания дефиниции "представитель власти" необходимо отталкиваться от описания признаков должностного лица, приведенных в Постановлениях Пленума Верховного Суда РФ № 19 от

16 октября 2009 г. "О судебной практике по делам о злоупотреблении должностными полномочиями и о превышении должностных полномочий" и Постановлениях Пленума Верховного Суда РФ № 24 от 9 июля 2013 г. "О судебной практике по делам о взяточничестве и об иных коррупционных преступлениях" и, поскольку Постановлением № 24 разъяснения, данные в 2009 г. не признаны утратившими силу, а, следовательно, правоприменителю необходимо ориентироваться на оба документа высшего судебного органа. Анализ приведенных выше Постановлений позволяет сделать вывод, что взгляд Пленума Верховного Суда РФ на понятие "представитель власти" существенно не изменился, поскольку п. 3 Постановления № 19 к таковым относит лиц, наделенных правами и обязанностями по осуществлению функций органов законодательной, исполнительной или судебной власти, а также, исходя из содержания примечания к ст. 318 УК РФ, иных лиц правоохранительных или контролирующих органов, наделенных в установленном законом порядке распорядительными полномочиями в отношении лиц, не находящихся от них в служебной зависимости, либо правом принимать решения, обязательные для исполнения гражданами, организациями, учреждениями независимо от их ведомственной принадлежности и форм собственности.

Пленум №24 по-прежнему считает, что понятия представителя власти, данного в примечании к ст. 318 УК РФ, недостаточно. Примечанием к этой категории должностных лиц отнесены два вида должностных лиц: первый – должностное лицо правоохранительного или контролирующего органа; второй – иное должностное лицо, наделенное в установленном законом порядке распорядительными полномочиями в отношении лиц, не находящихся от него в служебной зависимости.

Таким образом, Верховный Суд РФ уточняет содержание примечания к ст. 318 УК РФ, дополняя к нему указание на лиц, осуществляющих функции органов законодательной, исполнительной или судебной власти. На наш взгляд, подобная трактовка является более точной, поскольку снимает приведенный выше аргумент А.Я. Асниса относительно неточности законодательной формулировки "должностное лицо, наделенное распорядительными полномочиями" и снимает вопрос о том, что не все органы трех ветвей власти являются правоохранительными либо контролирующими [1, с.11]. Пленум в Постановлении № 24 от 2013 года назвал представителями власти "работников государственных, надзорных или контролирующих органов, наделенных в установленном законом порядке распорядительными полномочиями в отношении лиц, не находящихся от них в служебной зависимости, либо правом принимать решения, обязательные для исполнения гражданами, а так же организациями независимо от их ведомственной подчиненности", а в Постановлении № 19 от 2009 года – иных лиц правоохранительных или

контролирующих органов, наделенных в установленном законом порядке распорядительными полномочиями в отношении лиц, не находящихся от них в служебной зависимости, либо правом принимать решения, обязательные для исполнения гражданами, организациями, учреждениями независимо от их ведомственной принадлежности и форм собственности". Существенные отличия этих определений от понятия, содержащегося в примечании к ст. 318 УК РФ состоят в том, что в примечании отсутствует оговорка о том, что у представителей власти имеются распорядительные полномочия в отношении не подчиненных им лиц, а также в том, что в уголовном законе к числу представителей власти отнесены должностные лица, хотя и наделенные распорядительными полномочиями в отношении неподчиненных им лиц, но не являющиеся должностными лицами правоохранительного или контролирующего органа. Таким образом, данное Пленумом определение точнее содержащегося в примечании к ст. 318 УК РФ в том, что исключает из круга представителей власти, работающих в правоохранительных и иных контролирующих органах, тех должностных лиц, которые в отношении неподчиненных им лиц не обладают ни распорядительными полномочиями, ни правом принимать решения, обязательные для исполнения.

Думается, что взаимодополнение приведенных в обоих постановлениях Пленума понятий охватывает все разновидности представителей власти – как работающих в государственных или муниципальных органах власти, так и не работающих в них, но осуществляющих соответствующие функции на основании специального полномочия. В последнем случае речь идет, в частности, о присяжных заседателях, осуществляющих функции судебной власти (п.6 Постановления 2009г.).

Суммируя вышеизложенное, полагаем, что представитель власти как субъект должностных преступлений обладает следующими признаками:

- ◆ является лицом, находящимся на службе в публичных органах власти;
- ◆ осуществляет свои полномочия по отношению к лицам, не находящимся от него в служебной зависимости;
- ◆ обладает правом принимать в пределах своих полномочий решения, обязательные для исполнения гражданами, организациями, учреждениями независимо от их ведомственной принадлежности и форм собственности.

На наш взгляд, заслуживают поддержки неоднократно сделанные в специальной литературе предложения относительно необходимости унификации законодательной дефиниции "представитель власти" и ее имплантации в примечания к статье 285 УК РФ, что позволило бы скорректировать существующие легальные дефиниции

"должностного лица" "представителя власти" [6, с.50]. В этой связи считаем целесообразным дополнить примечания к статье 285 УК РФ пунктом 1.1. следующего содержания: "Под представителями власти в статьях настоящей главы и других статьях настоящего Кодекса, понимаются лица, находящиеся на службе в публичных органах власти, обладающие правом принимать в пределах своих полномочий решения, обязательные для исполнения гражданами, организациями, учреждениями независимо от их ведомственной принадлежности и форм собственности".

Как справедливо отмечается в специальной литературе, организационно-распорядительные и административно-хозяйственные полномочия тесно между собой взаимосвязаны, что подтверждается и грамматическим толкованием определения, данного в примечании 1 ст. 285 УК РФ, где обе категории должностных лиц относятся к одному подвиду [9, с.14]. Для их разграничения предлагается текстуально разграничить их, используя транскрипцию "и (или)" [4, с.17], либо заменить на более определенные дефиницию "функции по управлению людьми или имуществом, порядком совершения юридически значимых действий" [2, с.11].

В последние годы на законодательном уровне прослеживается отчетливая тенденция к расширению круга лиц, относимых к субъектам должностных преступлений. Так, в частности в дополнении, внесенном в п. 1 примечаний к ст. 285 УК РФ Федеральным законом от 1 декабря 2007 г. № 318-ФЗ, которое признает должностными лицами управленческий персонал государственных корпораций. Как следует из ст. 7.1. Федерального закона "О некоммерческих организациях", государственная корпорация – это организационно-правовая форма некоммерческих организаций, чья собственность не является государственной. Расширение круга должностных лиц, путем отнесения к ним сотрудников государственных и муниципальных унитарных предприятий нам представляется излишним и юридически нецелесообразным, ввиду слова сложившейся судебной практики. В соответствии со ст. 113 ГК РФ государственное или муниципальное унитарное (казенное) предприятие, является коммерческой организацией. Руководители унитарных предприятий признавались субъектами преступлений, предусмотренных гл. 23 УК РФ. Такой подход находил поддержку в сложившейся следственно судебной практике. Так, районным судом К. признан виновным в том, что, работая заместителем директора по учебной части государственного унитарного предприятия УК "Приморский" и являясь должностным лицом, злоупотребил своими должностными полномочиями из корыстной заинтересованности. В кассации приговор оставлен без изменения. В надзоре президиум краевого суда по жалобе К. судебные решения отменил, а дело направил на новое судебное рассмотре-

ние, указав, что из материалов дела видно, что УК "Приморский" является государственным унитарным предприятием, а действие статей главы 30 УК РФ распространяется только на государственные учреждения, которые относятся к некоммерческим организациям. Поэтому К., выполнявший административно-хозяйственные функции в коммерческой организации в форме государственного унитарного предприятия, не является должностным лицом, а следовательно – и субъектом преступления, предусмотренного ст. 285 УК РФ. Ответственность за злоупотребление полномочиями лиц, выполняющих управленческие функции в коммерческой организации, установлена в ст. 201 УК РФ. О включении в число должностных лиц управленческого персонала государственных и муниципальных унитарных предприятий в своей работе 2009 года писала Е.В. Марьина [8, с.111–112].

В 2015 году законодатель расширил круг лиц, которые признаются должностными включив в перечень сотрудников государственных компаний, государственных и муниципальных предприятий, акционерных обществ, контрольный пакет акций которых принадлежит РФ, субъектам РФ или муниципальным образованиям. Однако, по нашему мнению, в качестве должностных лиц, необходимо признать на законодательном уровне только тех лиц, которые выполняют постоянно, временно или по специальному полномочию административно-хозяйственные и(или) организационно-распорядительные функции в любых организациях сфера деятельности которых, затрагивает интересы всего общества. К таковым необходимо относить управленческий персонал компаний, которые занимают монополистическое положение на рынке, например ОАО "РЖД" и иные так называемые "естественные монополии". Ввиду того, что их деятельность затрагивает интересы всего общества в целом (например, по вопросам формирования тарифов), соответственно и ущерб от злоупотреблений или превышений полномочий должностными лицами этих компаний причиняется всему обществу. Включение в число должностных лиц сотрудников таких предприятий и организаций, по нашему мнению, сведет к минимуму возможность злоупотреблений и превышений в сфере ценовой политики в тех отраслях экономики, где такие предприятия занимают монополистическое положение на рынке и соответственно оказывают свое влияние на все общество и государство.

Предметом научной дискуссии является вопрос о порядке возложения должностных функций и его влиянии на признание лица виновным в должностном преступлении. До недавнего времени в доктрине уголовного права доминировала позиция фактического выполнения соответствующих функций, в соответствии с которой, если лицо выполняет обязанности, присвоенные должностному лицу, то оно уже в силу этого фактического положения

может рассматриваться как должностное лицо [11, с.16]. В настоящее время подобное утверждение является несостоятельным, поскольку содержание возлагаемых на лицо должностных обязанностей должно быть облечено в надлежащую правовую форму. Фактическое выполнение лицом должностных функций при отсутствии надлежаще оформленного специального полномочия исключает ответственность за преступления, предусмотренные гл. 30 УК РФ. В п. 6 Постановления № 19 подчеркивается, что исполнение функций должностного лица по специальному полномочию означает, что лицо осуществляет функ-

ции представителя власти, исполняет организационно-распорядительные или административно-хозяйственные функции, возложенные на него законом, иным нормативным правовым актом, приказом или распоряжением вышестоящего должностного лица либо правомочным на то органом или должностным лицом. Исходя из этого, на наш взгляд, необходимо исключить возможность устного возложения должностных функций. В подобных случаях особое внимание должно быть обращено на временные рамки замещения должности и (или) осуществления должностных обязанностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бриллиантов А.В., Яни П.С. Должностное лицо: представитель власти // Законность 2010. № 5. С. 11.
2. Бугаевская Н.В. Должностное лицо как субъект преступления: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Рязань, 2003. С. 11.
3. Волженкин Б.В. Служебные преступления. М., 2000. С. 100; Портнова Ю.В. Должностное лицо как субъект преступления: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2004. С. 80.
4. Голубенко А.Е. Эволюция понятия должностного лица неизбежна // Российский следователь. 2008. № 12. С. 17.
5. Гончаров В.А. Злоупотребление должностными полномочиями: законодательный и правоприменительный аспекты (по материалам судебной практики Ростовской области): Дис. ... канд. юрид. наук. Ростов, 2007. С. 92.
6. Кравченко О.О. Злоупотребление должностными полномочиями: уголовно-правовая характеристика и предупреждение: Дис. ... канд. юрид. наук. Владивосток, 2004. С. 50;
7. Марьина Е.В. Современная антикоррупционная политика: тенденции и акценты // Общество и право. 2009. № 4. С. 111–112.
8. Марьина Е.В. Современная антикоррупционная политика: тенденции и акценты // Общество и право. 2009. № 4. С. 111–112.
9. Павлинов А. Круг субъектов должностных преступлений требует уточнения // Российская юстиция. 2001. № 9. С. 14.
10. Трайнин А.Н. Должностные и хозяйственные преступления. М., 1938. С. 16.
11. Курс уголовного права: Особенная часть. Учебник для вузов / Под ред. Г.Н. Борзенкова, В.С. Комиссарова. М., 2002. С. 79.

© Д.А. Смирных, (dimaitvrn@rambler.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Образовательный центр
"Языки и культуры
мира"
Открыт набор на
языковые курсы
www.wlc.vspu.ru

РЕКЛАМА

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССУАЛЬНОМ ПРАВЕ РОССИИ И ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

CIVIL PROCEDURAL REPRESENTATION APPROACH TO RUSSIAN AND FOREIGN LAW: PROBLEMS AND PROSPECTS

*N. Solopova
V. Puchkov*

Annotation

The article deals with problematical aspects of civil procedural representation approach to Russian and foreign law. The author provides the reasoning of representation as a potestative legal relation between constituent and his representative. The relation between representative and court is derivative from the relation between him and his constituent. The author refers the procedural representative to be the case participant de facto, and the bearer of rights, obligations and liability in accordance with sector-specific legislation as well.

Keywords: civil procedure, representative, constituent, will, authority.

Солопова Надежда Саввична

*К.ф.н., профессор каф. социальных наук,
Уральский государственный архитектурно-
художественный университет*

Пучков Владислав Олегович

*Юрист арбитражной практики,
ООО "Правопроцесс", Уральский
государственный юридический
университет*

Аннотация

В статье рассматриваются проблемные вопросы представительства в гражданском процессе России и зарубежных стран. Обосновывается вывод о том, что представительство является правоотношением между доверителем и поверенным, имеющим особое потестативное содержание, от которого правоотношение между представителем и судом носит производный характер. Аргументируется вывод о том, что представитель в гражданском процессе de facto является лицом, участвующим в деле, в связи с чем на него в полной мере распространяются права, обязанности и ответственность, предусмотренные отраслевым законодательством.

Ключевые слова:

Гражданский процесс, представитель, доверитель, волеизъявление, полномочие.

Современный гражданский процесс основывается на принципе диспозитивности, сущность которого состоит в возможности сторон свободно распоряжаться предоставленными им правами как в процессуальном, так и в материально-правовом отношении (ст. 35, 39 Гражданского процессуального кодекса РФ [4] (далее – ГПК), ст. 41, 49 Арбитражного процессуального кодекса РФ [3] (далее – АПК). Как подчеркнул Конституционный Суд России в постановлении от 16 июля 2004 г. N 15-П [9], одной из гарантий реализации выше-названного принципа является право сторон на ведение судебного дела через представителей. В связи с этим институт представительства в гражданском процессе неоднократно становился предметом исследования ученых – процессуалистов [29;37;38]. Вместе с тем в свете предстоящей реформы российского процессуального законодательства, итогом которой должно стать принятие единого ГПК, проблема представительства в гражданском процессе требует осмысления с учетом современных правовых реалий России, а также опыта правовой регламентации данного института в иностранном праве.

Одной из ключевых проблем института судебного представительства в современном гражданском процессе является проблема правовой природы полномочий поверенного, так как ни российская, ни зарубежная доктрина гражданского процесса не выработали общепринятого подхода к их сущности. Так, к примеру, советские ученые М. М. Агарков и В. А. Рясенцев отмечают, что полномочия представителя носят секундарный характер, так как не создают корреспондирующих прав и обязанностей у других участников процесса непосредственно по отношению к поверенному [22;33]. Профессор О. С. Иоффе рассматривал процессуальное представительство в качестве юридического факта, с наступлением которого к правоспособности одного лица (доверителя) присоединяется дееспособность другого лица (поверенного) [30]. Ряд исследователей высказывают точку зрения, согласно которой представитель является самостоятельным участником процесса наряду с лицами, участвующими в деле. Так, А. Н. Гуев, анализируя институт гражданского иска в уголовном процессе, приходит к выводу, что законный представитель потер-

певшего "приобретает статус гражданского истца" [27]. Подобная позиция представляется не вполне адекватной действующему законодательству России. Так, Уголовно-процессуальный кодекс РФ [7] в ч. 1 ст. 44 устанавливает, что гражданским истцом признается лицо, которому был причинен вред непосредственно преступлением. По справедливому замечанию А. П. Рыжакова, из этого следует, что представитель не может иметь тот же статус (в первую очередь – в материально-правовом отношении), что и доверитель [32]. Кроме того, подобный подход не находит подтверждения как в формально – юридическом аспекте, поскольку ст. 40 АПК и ст. 34 ГПК не указывают представителя в качестве одного из лиц, участвующих в деле, так и в судебной практике. Так, Пленум Верховного Суда РФ в п. 17 постановления от 24 июня 2008 г. N 11 [10] (далее – постановление N 11) прямо указал, что представитель относится к числу лиц, содействующих правосудию.

Большинство современных авторов признают, что полномочия представителя носят потестативный характер, поскольку правовые последствия их реализации распространяются, как правило, только на доверителя. В частности, выдающийся дореволюционный процессуалист Е. В. Васильковский отмечает: сущность процессуального представительства состоит в том, что "одно лицо всецело заменяет другое, определяя своею собственной волей характер и условия совершаемого действия" [23]. Немецкие авторы К. Larenz (К. Ларенц) и М. Wolf (М. Вольф) характеризуют представительство в гражданском процессе как право на собственные действия, которые вызывают у представляемого состояние связанности [43]. Подобную позицию разделяют английские ученые J. Sorabji (Дж. Сорабджи), M. Napier (М. Нэпир), R. Musgrove (Р. Масгров) [44].

Необходимо отметить, что вышеприведенный подход нашел свое отражение в российской и иностранной судебной практике. Так, Пленум Верховного Суда РФ в п. 87 постановления от 17 ноября 2015 г. N 50 [11] подчеркнул, что правовые последствия действий представителя распространяются не на него, а на доверителя. В решении по делу Christopher et al. v. Brusselback [18] Верховный Суд США указал, что правовой эффект, порождаемый процессуальными действиями представителя, наступает только в отношении доверителя. В деле Kagalovsky and Balmore v. Wilcox and others [20] Высший Суд Правосудия Соединенного Королевства также отметил: "солиситор (барристер) и его представляемый – в сущности, одно и то же лицо. Но вместе с тем все действия суда, предпринимаемые им в ответ на действия представителя, могут распространяться только на ту сторону, которую представляет солиситор (барристер), так как именно она заинтересована в исходе спора".

Таким образом, судебная практика России и иностранных государств свидетельствует о том, что полномочия представителя носят потестативный характер. В связи с этим сложно согласиться с позицией М. Г. Ла-

щеновой, согласно которой факт вступления в дело представителя порождает два самостоятельных, не зависящих друг от друга правоотношения – между поверенным и представляемым, а также между поверенным и судом [29]. Участие в деле представителя порождает одно основное правоотношение – между ним и доверителем, содержание которого в свою очередь способно выступать юридическим фактом – основанием возникновения, изменения или прекращения правоотношений между судом и доверителем, от имени которого представитель действует в процессе [40; 29]. В свою очередь правоотношение между судом и представителем носит производный характер от правоотношения между ним и доверителем, поскольку возникает лишь в ряде случаев (например, при привлечении поверенного к судебной процессуальной ответственности).

Отсутствие единого подхода в доктрине и судебной практике к правовой природе полномочий представителя порождает не менее важную проблему, связанную с объемом его правоспособности. Так, проф. М. А. Видуков отождествляет потестативный характер полномочий представителя со специальным характером его правоспособности [24]. Сходного подхода придерживается С.А. Халатов, по мнению которого, правоспособность представителя в гражданском процессе производна от правоспособности доверителя, в связи с чем представитель самостоятельно несет права и обязанности только в ряде случаев (например, при наложении на него судебного штрафа субъективная обязанность уплатить соответствующий штраф возникает не у доверителя, а у поверенного, который в данном случае выступает как самостоятельный участник процесса) [36]. Вышеприведенные позиции представляются спорными в первую очередь в формально – юридическом аспекте, поскольку предпосылкой возникновения процессуальной правоспособности является наличие таковой в материально-правовом контексте (ч. 6 ст. 59 АПК, ст. 49 ГПК). Кроме того, возникновение у представителя общей правоспособности "ad hoc" фактически позволяет судить о том, что представитель не несет ответственности за свои действия в процессе перед доверителем. Наиболее показательным примером в данном контексте является дело Prudential Assurance Co. Ltd. v. Newman Industries Ltd. (No 1 [19]. Обстоятельства дела заключались в следующем. К руководству английской акционерной компании был предъявлен косвенный иск группой миноритарных акционеров. Для защиты в суде своих интересов корпоративный менеджмент заключил соответствующий договор с лондонскими барристерами. При этом в договоре между руководством компании и ее представителями было установлено, что представители обязаны добиться вынесения решения в пользу руководства компании. Однако по итогам рассмотрения дела суд удовлетворил иски требования миноритариев. В связи с этим руководство компании предъявило к барристерам иск о возмещении убытков, причиненных неисполнением условий договора.

В судебном заседании истцы ссылались на положения договора, в силу которых барристеры были обязаны добиться того, чтобы суд оставил требования миноритарных акционеров без удовлетворения. Ответчики признали данный факт. В то же время они обратили внимание суда на то, что в английской доктрине гражданского процесса представитель не является самостоятельной фигурой, так как его правоспособность отождествляется с правоспособностью доверителя. Ссылаясь на положения ст. 8.2 Правил гражданского процесса [17] (The Civil Procedure Rules), барристеры указали, что в данном контексте действия представителя являются действиями доверителя. В связи с этим по мнению соответчиков, удовлетворение судебного иска доверителя к своему процессуальному поверенному в принципе невозможно, так как в этом случае будет иметь место совпадение кредитора и должника в одном лице (confusion of debts). Суд счел доводы бывших представителей убедительными, и отказал руководству компании в удовлетворении исковых требований.

Как пишет английский юрист N. Andrews (Н. Эндрус), вышеприведенный пример наглядно свидетельствует о том, что признание за представителем только специальной правоспособности позволяет ему избежать какой-либо ответственности перед клиентом [41]. Вместе с тем, по справедливому замечанию Н. Г. Елисеева, это противоречит самой природе юридической ответственности, так как, согласно действующему гражданскому законодательству, процессуальный представитель может быть привлечен к имущественной ответственности за реальный ущерб, причиненный его действиями, в пределах своего вознаграждения [28]. Вышеизложенное позволяет судить о том, что представитель в гражданском процессе обладает общей процессуальной правоспособностью, производной от его правоспособности в материально – правовом отношении и характеризующейся особым содержанием (следует отметить, что данный подход нашел свое отражение в п. 5.5 Концепции единого Гражданского процессуального кодекса РФ [8]).

Вопрос о правоспособности представителя наиболее остро возникает в тех случаях, когда его функции осуществляет один из процессуальных соучастников. Так, ч. 3 ст. 46 АПК и ч. 3 ст. 40 ГПК предусматривают, что соучастники могут поручить ведение дела одному или нескольким из них. Законодательную конструкцию, регламентирующую соответствующее право процессуальных соучастников, сложно признать удачной. Так, вышеприведенные положения АПК и ГПК также регламентируют, что соучастники самостоятельны по отношению друг к другу. Следовательно, по справедливому замечанию О. С. Гончаровой, они могут являться носителями различных интересов как материально-правового, так и процессуального порядка [25]. В связи с этим ведение дела одним из соучастников затрудняется по ряду объективных причин.

Необходимо отметить, что действующее законодательство не отражает специфику правового статуса соучастника, ведущего дело в интересах остальных соучастников. По мнению А. В. Юдина, в этом случае одно и то же лицо приобретает два процессуальных статуса одновременно – стороны в процессе и судебного представителя [39]. В связи с этим в судебной практике возникает ряд спорных вопросов, которые ввиду дефектов гражданского процессуального законодательства не могут быть разрешены однозначно. Дело в том, что АПК и ГПК, регламентируя оформление полномочий представителя, содержат отсылочные нормы к Гражданскому кодексу РФ (далее – ГК). Вместе с тем, материальный гражданский закон устанавливает императивные правила, запрещающие быть представителем лицу, действующему в чужих интересах, но от собственного имени (п. 2 ст. 182 ГК [5]). Соответственно, по смыслу п. 1 ст. 185 ГК, в связи с этим соучастники утрачивают право на оформление полномочий данного лица как представителя. В частности, на этом основании Семнадцатый Арбитражный апелляционный суд в апелляционном определении от 29 июня 2010 г. № 17АП-3351/2010-АК [15] пришел к выводу, что представительство интересов соучастников одним из них возможно только в том случае, если его полномочия оформлены в устном заявлении в судебном заседании, во избежание нарушения правил, предусмотренных п. 2 ст. 182 и п. 1 ст. 185 ГК. Однако, как разъяснил Пленум Верховного Суда РФ в п. 19 постановления N 11, специальные полномочия поверенного, установленные в ст. 54 ГПК и ч. 2 ст. 62 АПК, должны быть установлены не иначе как доверенностью. В связи с этим представляется, что отсылку АПК и ГПК к материальному гражданскому закону не следует толковать расширительно, так как в данном случае будет иметь место применение норм частного права к публично-правовым отношениям, что в контексте п. 3 ст. 2 ГК недопустимо. Отметим при этом, что между представительством в гражданском праве и в гражданском процессе имеются существенные различия. Основное из них состоит в том, что в гражданско-правовой сфере представитель полностью замещает собою доверителя, в то время в процессуальных отношениях участие в деле поверенного не исключает участия в деле доверителя как самостоятельной фигуры (ч. 1 ст. 59 АПК, ч. 1 ст. 48 ГПК).

Спорным также является вопрос о способах разрешения коллизий между волеизъявлениями представителей. Так, АПК и ГПК позволяют соучастникам поручить ведение дела одному из них. Вместе с тем, как подчеркивает О. С. Гончарова, каждый соучастник является самостоятельным лицом по отношению к другим, в связи с чем факт того, что соучастники поручили ведение судебного дела одному из себя не лишает каждого из соучастников в отдельности права иметь своего собственного представителя [25]. Из этого следует, что в процессе могут участвовать два и более поверенных, один из которых представляет интересы всех лиц, выступающих на сторо-

не истца либо ответчика. В связи с этим может возникнуть ситуация, когда два или несколько представителей одного и того же лица совершают взаимоисключающие процессуальные действия (например, один признает исковые требования в полном объеме, а другой иск не признает)*.

* Проблема множественности представителей возникает не только в случае процессуального соучастия, но и во всех тех случаях, когда интересы одного и того же лица представляют в суде несколько поверенных (например, при уставном представительстве).

В настоящее время судебной практикой и законодательством России и иностранных государств не выработан общий подход к разрешению этой проблемы. Так, Высший Арбитражный Суд РФ (далее – ВАС) пришел к выводу, что в этом случае суду не следует предпринимать каких-либо действий до тех пор, пока не будет выражена согласованная воля всех представителей [12]. Сходное положение регламентировано в ч. 2 ст. L. 621–8 Коммерческого кодекса Франции [16] (Code de commerce). Федеральный Верховный Суд ФРГ в решении от 2 мая 2016 г. по делу AnwZ 1/14 [21] постановил, что если интересы соучастников помимо одного из них представляют их персональные поверенные, то при коллизии их волеизъявлений с волеизъявлением соучастника – представителя приоритет отдается волеизъявлению персонального поверенного. Вместе с тем, как пишет M. Dirksen–Schwanenland (M. Дирксен–Швененланд), суд не отдает приоритет волеизъявлению соучастника – представителя, если оно противоречит интересам остальных соучастников [42].

Представляется верной позиция современного исследователя И. А. Табак, согласно которой в случае возникновения указанной коллизии суду следует привлечь к участию в деле доверителя (если он не присутствует в судебном заседании) для выяснения его волеизъявления [35]. В ином случае, по мнению А. Я. Клейменова, произойдет неоправданное отождествление воли доверителя с волей одного из поверенных, поскольку сам факт того, что гражданский процессуальный закон позволяет лицу иметь несколько представителей, как раз направлен на недопущение подобной ситуации [31]. В то же время, как справедливо отмечают И. М. Ильинская и Л. Ф. Лесницкая, не всегда имеется объективная возможность обеспечить участие представляемого лица в судебном заседании [29]. В качестве примера авторы приводят дело, рассмотренное в надзорном порядке Верховным Судом РСФСР в 1964 г. Согласно материалам дела, гражданка И., уезжая в районы Крайнего Севера, поручила своей матери, гражданке П., ведение от ее имени всех судебных дел (при этом в доверенности было оговорено право представителя совершать распорядительные действия). Во время отсутствия И. ее муж продал приобретенный ею до брака рояль, тем самым нарушив режим совместного имущества супругов. В связи с этим П. обратилась с иском в суд как договорный представитель. В

ходе процесса П. пришла к выводу, что не обладает достаточной компетенцией для выстраивания эффективной правовой позиции по делу, и обратилась за помощью к адвокату, которому также предоставила право совершать распорядительные действия. Таким образом, у истицы появился второй процессуальный представитель, в связи с чем перед судом встал вопрос о соотношении взаимоисключающих волеизъявлений представителей. Дело дошло до Верховного Суда РСФСР, который пришел к выводу, что в случаях, когда представители одного и того же лица совершают взаимоисключающие процессуальные действия, суду следует отдавать приоритет волеизъявлению лица, обладающего специальными знаниями, в частности, имеющего статус адвоката. Вывод Суда представляется верным, поскольку, как подчеркивают И. М. Ильинская и Л. Ф. Лесницкая, задача судебного представительства состоит в оказании помощи гражданам и юридическим лицам в судебной защите их прав и законных интересов [29]. Безусловно, более эффективно осуществлять такую защиту будет лицо, обладающее специальными знаниями (имеющее высшее юридическое образование) и (или) специальный статус (например, адвокатский).

Проблема множественности представителей безусловно связана с такими видами представительства как договорное и уставное. В то же время, дискуссионным является также вопрос о представительстве, возникающем в силу закона. Полагаем, что круг законных представителей, очерченный нормами ч. 2 ст. 59 АПК и ст. 52 ГПК, неоправданно сужен, поскольку процессуальные кодексы связывают законное представительство только с семейными правоотношениями. В то же время основания для возникновения законного представительства содержатся не только в семейном законодательстве. Так, Кодекс торгового мореплавания РФ [6] (далее – КТМ) регламентирует, что капитан судна "признается представителем судовладельца и грузовладельца в отношении... исков, касающихся вверенного капитану судна имущества, если на месте нет иных представителей судовладельца или грузовладельца" (ст. 71 КТМ). Вывод о том, что капитан морского судна является законным представителем судовладельца или грузовладельца, следует также из содержания пп. "b" п. 4 ст. 94 Конвенции ООН по морскому праву 1982 г. [1]. Тем не менее, тот факт, что АПК и ГПК не указывают капитана судна в качестве законного представителя, объективно не позволяет судам отрицать его соответствующий статус, так как это было бы нарушением положений ч. 4 ст. 15 Конституции РФ [2], регламентирующей, что международные договоры России являются составной частью ее правовой системы.

Интерес в связи с этим представляет собой правовая позиция, выраженная Президиумом ВАС в постановлении от 18 октября 2011 г. N 6386/11. Осуществляя пересмотр в порядке надзора дела о возмещении убытков между двумя морскими торговыми компаниями, Президиум ВАС отметил, что в суде первой инстанции судовла-

делец действовал "в лице капитана судна". Иными словами, имело место полное замещение доверителя юридической личностью поверенного. Так, надзорная инстанция в системе арбитражных судов подчеркнула, что фактически позиция капитана судна, изложенная им в арбитражном суде, представляла собой объяснения судовладельца как стороны в арбитражном процессе. Таким образом, Президиум ВАС признал, что в случае законного представительства поверенный в судебном процессе *de facto* заменяет собой доверителя, и его объяснения в контексте норм ст. 81 АПК, являются объяснением лица, участвующего в деле, т.е. самостоятельным доказательством.

К сходному выводу ранее пришел Федеральный арбитражный суд Московского округа в постановлении от 17 ноября 2009 г. N КГ-А41/11722-09 применительно к уставному представительству юридических лиц. В данном судебном акте арбитражный кассационный суд отметил, что представитель ответчика – исполняющий обязанности генерального директора хозяйственного общества – дает объяснения по существу спора так, как бы это делала бы сторона в процессе.

Из вышеизложенного следует, что законное и уставное представительство имеют особую специфику, выражающуюся в том, что поверенный в силу положений закона или устава юридического лица становится носителем всех прав и обязанностей соответствующей стороны в процессе, интересы которой он представляет. В связи с этим объяснения такого поверенного по существу дела признаются судами объяснениями лица, участвующего в деле, то есть самостоятельным судебным доказательством.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сформулировать следующие выводы:

1. Представительство в гражданском процессе является правоотношением между доверителем и поверенным, содержанием которого выступают процессуальные действия представителя, совершаемые им от имени и в интересах представляемого и имеющие в связи с этим потестативный характер. При этом правоотношение между представителем и судом носит от вышеназванного правоотношения производный характер и реализуется при наличии определенного юридико-фактического состава (к примеру, в случае привлечения представителя к судебной-процессуальной ответственности).

2. Понимание судебного представителя как лица,

содействующего правосудию, утвердившееся в российской судебной практике, позволяет судить о том, что представитель является носителем общей, а не специальной или "ad hoc" гражданско-процессуальной правоспособности. В связи с этим полагаем, что поверенный является субъектом гражданско-правовой ответственности за реальный ущерб, причиненный его действиями доверителю.

3. Представительство интересов процессуальных соучастников, осуществляемое одним из них, требует надлежащего оформления в тех случаях, когда ему предоставляется право совершать распорядительные действия. При этом нормы ГК о представительстве и доверенности, выдаваемой такому соучастнику, следует толковать ограничительно, так как в ином случае будет иметь место применение частноправовых норм к публичным процессуальным правоотношениям, а также неоправданное отождествление гражданско-процессуального представительства с гражданско-правовым.

4. Множественность представителей порождает проблему соотношения их взаимоисключающих волеизъявлений. В подобной ситуации судам следует привлекать к участию в деле доверителя для выяснения его действительной воли. Если это невозможно, то приоритет должен быть отдан волеизъявлению поверенного, обладающего специальными правовыми знаниями и (или) имеющего специальный статус (к примеру, адвокатский).

5. Действующее процессуальное законодательство исходит из того, что законное представительство возникает главным образом из семейных отношений. Такая позиция законодателя не в полной мере отражает современные правовые реалии, поскольку национальное и международное право регламентирует случаи законного представительства, не связанные с семейными правоотношениями (например, когда представителем выступает капитан судна). Полагаем, что это должен учесть федеральный законодатель при совершенствовании АПК и ГПК.

6. Законное и уставное представительство имеют особую специфику, выражающуюся в том, что поверенный в силу положений закона или устава юридического лица становится носителем всех прав и обязанностей соответствующей стороны в процессе, интересы которой он представляет. В связи с этим объяснения такого поверенного по существу дела признаются судами объяснениями лица, участвующего в деле, то есть самостоятельным судебным доказательством.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конвенция ООН по морскому праву 1982 г. // Бюллетень международных договоров. 1998 г. № 1.
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) // Российская газета. 1993 г. 25 декабря.
3. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. N 95-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 29 июля 2002 г. N 30. Ст. 3012.
4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14 ноября 2002 г. N 138-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. N 46. Ст. 4532.

5. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 5 декабря 1994 г. N 32. Ст. 3301.
6. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30 апреля 1999 г. N 81-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 3 мая 1999 г. N 18. Ст. 2207.
7. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001 г. N 174-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 24 декабря 2001 г. N 52 (часть I). Ст. 4921.
8. "Концепция единого Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации" (одобрена решением Комитета по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству ГД ФС РФ от 8 декабря 2014 г. N 124(1)) // СПС "Консультант Плюс".
9. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 16 июля 2004 г. N 15-П // Российская газета. 2004 г. 27 июля.
10. "О подготовке гражданских дел к судебному разбирательству": постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24 июня 2008 г. N 11 // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2008. № 9.
11. "О применении судами законодательства при рассмотрении некоторых вопросов, возникающих в ходе исполнительного производства": постановление Пленума Верховного Суда РФ от 17 ноября 2015 г. N 50 // Российская газета. 2015 г. 30 ноября.
12. Определение ВАС РФ от 16 февраля 2009 г. N 6284/07 // СПС "Консультант Плюс".
13. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18 октября 2011 г. N 6386/11 // СПС "Консультант Плюс".
14. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 17 ноября 2009 г. N КГ-А41/11722-09 // СПС "Консультант Плюс".
15. Апелляционное определение Семнадцатого Арбитражного апелляционного суда от 29 июня 2010 г. № 17АП-3351/2010-АК по делу № А50-5499/2010 // СПС "Консультант Плюс".
16. Code de commerce // Journal officiel de la Republique Francaise no du 27 novembre au 1 decembre 1959
17. The Civil Procedure Rules of 1998 // Statutory Instruments, 1998. No. 3132 (L. 17).
18. Christopher et al. v. Brusselback, 58 S. Ct. 350 [302 U.S. 500] (1938).
19. Prudential Assurance Co. Ltd. v. Newman Industries Ltd. (No 1), Ch 229 (1981).
20. Kagalovsky and Balmore v. Wilcox and others, EWHC 1337 (QB) (2015).
21. BGH Urteil vom 2 Mai 2016, Az.: AnwZ 1/14 // JurionRS 2016, 16265
22. Агарков М.М. Обязательство по советскому гражданскому праву. М., 1940.
23. Васильковский Е.В. Учебник гражданского права. Вып. 1: Введение и общая часть. – 1894; Вып. 2: Вещное право. – 1896. Вып. 1 – 2 / Васильковский Е. В. – С.–Пб.: Н. К. Мартынов, 1894.
24. Викут М.А. Гражданская процессуальная правоспособность как предпосылка появления права на предъявление иска // Проблемы применения и совершенствования ГПК РСФСР. Калинин, 1984.
25. Гончарова О.С. Соучастие в гражданском процессе России и США : монография / О. С. Гончарова. – Москва : Проспект, 2015.
26. Гражданский процесс : учебник / под ред. Л. В. Тумановой. – Москва: Проспект, 2016.
27. Гуев А.Н. Постатейный комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации. М.: Юридическая фирма "Контракт"; Издательский Дом "ИНФРА-М", 2013.
28. Елисеев Н.Г. Процессуальный договор. – М.: Статут, 2015.
29. Ильинская И.М., Лесницкая Л.Ф. Судебное представительство в гражданском процессе. – М.: Юрид. лит., 1964
30. Иоффе О.С. Советское гражданское право. М., 1967.
31. Клейменов А.Я. Состязательность в гражданском судопроизводстве Соединенных Штатов Америки : монография. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Проспект, 2012.
32. Рыжаков А.П. Гражданский истец и гражданский истец / А. П. Рыжаков. – М. : Дело и Сервис, 2012.
33. Рясенцев В.А. Понятие и юридическая природа полномочия представителя в гражданском праве // Методические материалы ВЮЗИ. М., 1948. Вып. 2.
34. Скловский К.И. Представительство в гражданском праве и процессе. Ростов-на-Дону, 1981.
35. Табак И.А. Новые положения судебного представительства в гражданском судопроизводстве. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2006.
36. Халатов С.А. Проблемы представительства в гражданском судопроизводстве. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2000.
37. Халатов С.А. Представительство в гражданском и арбитражном процессе / С. А. Халатов. – М.: Издательство НОРМА, 2002
38. Шерстюк В.М. Судебное представительство по гражданским делам / В. М. Шерстюк. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984.
39. Юдин А.В. Проблемы совпадения и совмещения процессуальных статусов участников арбитражного и гражданского процесса // Вестник ВАС РФ. № 8. 2011.
40. Ярков В.В. Юридические факты в механизме реализации норм гражданского процессуального права. Екатеринбург, 1992.
41. N. Andrews. The Modern Civil Process: Judicial and Alternative Forms of Dispute Resolution in England. Mohr Siebek, 2008.
42. M. Dirksen-Schwanenland. Die Auswirkungen der notwendigen Streitgenossenschaft. Hamburg, 1995.
43. Larenz K., Wolf M. Allgemeiner Teil des burgerlichen Rechts. 8 Aufl. Munchen, 1997.
44. J. Sorabji, M. Napier, R. Musgrove. Improving Access to Justice through Collective Actions // A Series of Recommendations to the Lord Chancellor. 2008.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ОШИБКА В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ И ОБЩЕПРАВОВОЙ ПРИНЦИП ПРЕЗУМПЦИИ ЗНАНИЯ ЗАКОНА

JURIDICAL MISTAKE IN THE CRIMINAL LAW AND GENERALLY LAWFUL PRINCIPLE OF THE PRESUMPTION OF THE ERUDITION OF LAW

Y. Fedorchukova

Annotation

The article considers the correlation of the generally lawful principle of the presumption of the erudition of law to the criminal law category "juridical mistake". The analysis of the functioning legislation as well as the legislation of Russia in its historic retrospective is carried out. The doctrinal questions of the criminal law institutions of the juridical mistake are considered. The position of the author is argued on the question of the expediency of the legislative consolidation of the notion "juridical mistake" as well as of the regulations of the qualification of the criminal acts in the presence of them.

Keywords: juridical mistake, principle, presumption, legislative consolidation, regulation, the rules of the qualification.

Федорчукова Юлиана Яковлевна
Соискатель, МГУ
им. М.В. Ломоносова

Аннотация

Статья рассматривает соотношение общеправового принципа презумпции знания закона и уголовно-правовой категории "юридическая ошибка". Проводится анализ действующего законодательства, а также законодательства России в его исторической ретроспективе. Рассматриваются доктринальные вопросы уголовно-правового института юридической ошибки. Аргументируется позиция автора по вопросу целесообразности законодательного закрепления понятия "юридическая ошибка", а также правил квалификации преступных деяний при ее наличии.

Ключевые слова:

Юридическая ошибка, принцип, презумпция, законодательное закрепление, регулирование, правила квалификации.

Ignorantia non est argumentum - незнание не является аргументом;

Ignorantia juris non excusat, ignoratio facti excusat - незнание закона не является оправданием, незнание факта является оправданием;

Nemo ignorantia juris recusare potest - никто не может отговариваться незнанием закона;

Ignorantia juris semper nocet - незнание законов не освобождает от ответственности.

Указанные требования к знанию нормативно-правовых предписаний населением были сформулированы римскими юристами. Этот принцип известен со времен римского права и зафиксирован в "Законах XIIтаблиц" (середи-на вв. до н. э.). Указанные законы были написаны на 12 деревянных досках, выставлялись на городской площади и поэтому никто не мог отговариваться незнанием закона.

Презумпция знания закона получила законодательное закрепление в России в XVIII – начале XX. Впервые презумпцию знания закона в России в качестве достаточно четкого правила формулирует Воинский артикул 1715 года, который предписывал изучать данное узаконение – "дабы неведением никто не отговаривался, надлежит сей артикул на смотрах, а особливо при всяком полку по единожды прочитать в неделю..".

При Петре I началась практика публикации узаконений в сводном виде. Царь указом 29 апреля 1720 года предписал все изданные указы классифицировать, "разбирать на двое: которые временные в особливую книгу, а которые в постановление какого дела перепечатывать, а именно: что надлежит до коллегии, то в регламент коллегии, а что к уставу или артикулам и прочим делам, в регламент, а не на время: оные перепечатывать по все годы к оным книгам" [6].

В последствии презумпция знания закона все больше приобретает значение одного из принципов правового регулирования. Так, в 1821 изданные Комиссией составления законов "Основания Российского права, извлеченные из существующих законов Российской Империи" в четвертом разделе "О действии и применении законов" определяют положения относительно презумпции

знания закона: "Каждый подданный должен стараться иметь точное сведение о законах касающихся до него, и никто неведением закона отговариваться не может" (ст.40); "В особенности обязываются государственные чиновники иметь законы и государственные права в своей памяти" (ст.41) [7].

Публикация первого Полного собрания законов Российской Империи в 1649–1825 годах узаконила возможность ознакомления с ранее изданными законодательными актами. В 1833 году 31 января об издании и обнародовании Свода законов Российской Империи Николай I издает манифест, сам Свод вступает в действие 1 января 1835 года. В статье 62 подраздела "Об исполнении и применении закона" говорилось, что "Никто не может отговариваться неведением закона, когда он был обнародован установленным порядком". В соответствии со статьёй 63 "Закон, в надлежащем порядке обнародованный, должен быть свято и ненарушимо исполняем всем и каждым, как подданным, так и иностранцами, в России пребывающими, поколику то до них принадлежать может, без различия званий, чина и пола" [15].

Практика рассмотрения уголовных дел в Уголовном кассационном департаменте Правительствующего сената способствовала реализации презумпции знания закона – "неведение закона не уничтожает ответственности".

В решениях Кассационного департамента были отражены следующие положения исходя из практики рассмотрения уголовных дел:

"(1) Для привлечения к уголовной ответственности вполне достаточно запрещения в законе, а вовсе не требуется особого объявления о том обвиняемому, так как на основании статьи 62 законов основных, "никто неведением закона отговариваться не может";

(2) Самая неразвитость и неграмотность подсудимого не могут служить основанием для извинения незнания закона, так как принимаясь за какую-либо определенную деятельность, всякий обязан знать все постановления, какие изданы и обнародованы по отношению к этой деятельности;

(3) Уменьшение уголовной ответственности по неведению подсудимым закона, а тем более освобождение по этому поводу от наказания, составляет существенное нарушение статьи 62 основных законов" [8].

Уже в советское время пункт "ж" статьи 48 Уголовного кодекса РСФСР 1926 г. предусматривал в качестве смягчающего наказание обстоятельства при определении той или иной меры социальной защиты невежество (в том числе и правовое) [5].

В УК РСФСР 1960 года указанное положение отсутствовало. В современной правовой системе российского права этот принцип законодательно не закреплен. Косвенно он следует из положений Конституции – статьи 19, провозглашающей равенство прав и свобод человека и гражданина перед законом и судом, а также из частей 2 и 3 статьи 15 "Органы государственной власти, органы местного самоуправления, должностные лица, граждане и их объединения обязаны соблюдать Конституцию Российской Федерации и законы.

Законы подлежат официальному опубликованию. Неопубликованные законы не применяются. Любые нормативные правовые акты, затрагивающие права, свободы и обязанности человека и гражданина, не могут применяться, если они не опубликованы официально для всеобщего сведения" [1].

Порядок официального опубликования нормативных правовых актов регламентирован Федеральным законом от 14.06.1994 № 5–ФЗ "О порядке опубликования и вступления в силу федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов палат Федерального Собрания".

В соответствии со статьёй 3 Федерального закона от 14.06.1994 № 5–ФЗ Федеральные конституционные законы, федеральные законы подлежат официальному опубликованию в течение семи дней после дня их подписания Президентом Российской Федерации.

Согласно статье 6 указанного Федерального закона федеральные конституционные законы, федеральные законы, акты палат Федерального Собрания вступают в силу одновременно на всей территории Российской Федерации по истечении десяти дней после дня их официального опубликования, если самими законами или актами палат не установлен другой порядок вступления их в силу [4].

В соответствии со статьёй 1 Федерального закона от 13.06.1996 № 64–ФЗ "О введении в действие Уголовного кодекса Российской Федерации" Уголовный кодекс Российской Федерации введен в действие с 1 января 1997 года, за исключением положений, для которых настоящим Федеральным законом установлены иные сроки введения в действие. Например, положения Кодекса о наказаниях в виде обязательных работ, ограничения свободы и ареста вводятся в действие федеральным законом или федеральными законами после вступления в силу Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации по мере создания необходимых условий для исполнения этих видов наказаний, но при этом о наказании в виде обязательных работ – не позднее 2004 года, о наказании в виде ограничения свободы – не позднее

2005 года, о наказании в виде ареста – не позднее 2006 года (ст. 4) [2]. Таким образом, правовой принцип, провозглашенный еще древнеримскими юристами, нашел свое отражение в действующем законодательстве Российской Федерации.

Исходя из изложенного, можно сделать вывод, что незнание лица правовой составляющей его действий не влияет на характер правовых последствий, наступающих в результате указанных действий.

Вместе с тем, в соответствии со статьёй 60 УК РФ лицу, признанному виновным в совершении преступления, назначается справедливое наказание в пределах, предусмотренных соответствующей статьёй Особенной части настоящего Кодекса, и с учетом положений Общей части настоящего Кодекса.

При назначении наказания учитываются характер и степень общественной опасности преступления и личность виновного, в том числе обстоятельства, смягчающие и отягчающие наказание, а также влияние назначенного наказания на исправление осужденного и на условия жизни его семьи [3].

Таким образом, личность субъекта преступления, в том числе уровень его образования, его отношение к совершенному деянию имеют значение при рассмотрении конкретного уголовного дела, а потому вопрос о юридической ошибке (ошибке в праве) не теряет своей актуальности.

Законодательное определение юридической ошибки в российском уголовном законе отсутствует. В науке уголовного права существует множество мнений относительно определения данного понятия.

Н.С. Таганцев под юридической ошибкой понимал неведение или заблуждение, которое может относиться или к конкретно существующим юридическим отношениям, обуславливающим преступное деяние, или к самим нормам и законоположениям, на которых покоятся эти отношения [14].

В.Ф. Кириченко под ошибкой в праве рассматривал как неправильное представление лица относительно противоправности деяния, то есть запрещенности его законом, квалификации и размера угрожаемого наказания [11].

По мнению В.А. Якушина при юридической ошибке лицо ошибается относительно какого-то факта – правомерности поведения, квалификации, вида и размера, наказания и т.д [16].

В.В. Лунеев характеризует юридическую ошибку как неправильную оценку субъектом уголовно-правовой сути содеянного [13].

Ю.Я. Красиков определяет юридическую ошибку как неправильное представление лица о преступности или неправомерности совершенного им деяния, о виде и мере наказания, предусмотренных за данное деяние [12].

По мнению Чучаева А.И. юридическая ошибка – это неправильная оценка виновным юридической сущности или юридических последствий совершаемого деяния [10].

И.М. Тяжкова определяет юридическую ошибку как неправильное представление лица о правовой сущности или правовых последствиях совершаемого им деяния [17].

Соломоненко И.Г. рассматривает юридическую ошибку как неверное представление лица относительно юридической сущности и правовых последствий совершенного деяния [9].

Таким образом, в науке уголовного права под юридической ошибкой понимают неправильную оценку или неверное представление лица о правовой сущности или правовых последствиях совершаемого им деяния (о преступности или неправомерности совершенного им деяния, квалификации, о виде и размере наказания).

Общее правило, определяющее значение юридической ошибки, сводится к тому, что уголовная ответственность лица, заблуждающегося относительно юридических последствий совершаемого деяния, наступает в соответствии с оценкой этого деяния не субъектом, а законодателем.

Соотношение указанных понятий на наш взгляд следует производить как общее (презумпция знания закона) и частное (юридическая ошибка как уголовно-правовое явление).

С учетом изложенного, дискуссии относительно закрепления в уголовном законе понятия "юридическая ошибка", а также правила квалификации преступных деяний с указанием, что ее наличие не влияет на решение вопроса об уголовной ответственности, полагаем не целесообразным. Поскольку принцип презумпции знания закона является общеправовым (например, был закреплен в Конституции РСФСР 1978 (ст.67.4) и не нуждается в уголовно-правовой регламентации. Вместе с тем, на наш взгляд, необходимо его конституционно-правовое закрепление.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации // "Российская газета". 2512.1993. № 237.
2. Федеральный закон от 13.06.1996 № 64-ФЗ "О введении в действие Уголовного кодекса Российской Федерации"// СЗ РФ 17.06.1996. № 25. ст. 2955.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ// СЗ РФ 17.06.1996. № 25 ст. 2954.
4. Федеральный закон от 14.06.1994 № 5-ФЗ "О порядке опубликования и вступления в силу федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов палат Федерального Собрания"// СЗ РФ от 20.06.1994. № 8. ст. 801.
5. Уголовный кодекс РСФСР редакции 1926 года (с изменениями по состоянию на 1 марта 1957 года// <http://docs.cntd.ru/document/901757374>
6. Именной указ "О разделении указов на временные и ко всегдашнему наблюдению издаваемые и о напечатании сих последних" 29.04.1720// ПСЗ1.Т.IV.№3574.
7. Основания Российского права, извлеченные из существующих законов Российской Империи. СПб.1821. с.41
8. Решения Уголовного кассационного департамента: 1871г. № 625; 1872 г. № 541.// Электронная книга (диск) РГБ.
9. Уголовное право России. Практический курс: учеб.–практ. Пособие: учеб. Для студентов вузов, обуч. По специальности "юриспруденция"// под общ. Ред. А.И. Бастрыкина; под науч. Ред. А.В. Наумова. 3-е изд. Перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер. 2007.
10. Уголовное право. Общая часть: Учебник. Издание второе переработанное и дополненное / Под ред. д. ю. н., профессора Л.В. Иногамовой-Хегай, д. ю. н., профессора А.И. Рарога, д. ю. н., профессора А.И. Чучаева. – М.: Юридическая фирма "КОНТРАКТ": ИНФРА-М, 2008.
11. В.Ф. Кириченко. Значение ошибки по советскому уголовному праву. Изд. Академии наук СССР. Москва. 1952.
12. Красиков Ю.А. Комментарий к Уголовному кодексу РФ. Изд.3-е изм. И доп./Под ред. В.М. Лебедева. М.: Изд. Норма-Инфа. 1999
13. Лунеев В.В. Уголовное право России. Общая часть: Учебник/ Под ред. В.Н. В.Н. Кудряшова, В.В. Лунеева, А.В. Наумова. М.: Юристъ. 2004. С.226.
14. Н.С. Таганцев. Русское уголовное право. Часть общая Т.1, Тула, 2001 г., С.461
15. Л.А. Шалланд. Русское государственное право. Юрьев. 1908. с.252.
16. В.А. Якушин, В.В. Назаров. Ошибка в уголовном праве и ее влияние на пределы субъективного вменения (теоретические аспекты). Ульяновск: УлГУ. 1997.
17. Уголовное право Российской Федерации. Общая часть: Учебник для вузов / Под ред. д.ю.н. В.С. Комисарова, д.ю.н. Н.Е. Крыловой, д.ю.н. Тяжковой. 2-изд., стереотип.– М.: Статут, 2016. С.350

© Ю.Я. Федорчукова, (fedorchukova@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ В ПРАВЕ США

Фридман Антон Ильич
Аспирант
МГИМО (У) МИД России

INVESTMENTS COMPANIES ACCORDING TO USA LAW

A. Fridman

Annotation

The key purposes of the article are to define the term "investment company" according to USA law and to describe legal relationship between management of investment company and investors of investment company, between investment company and investors of investment company. Author researched in the article different USA laws (including Investment Company Act of 1940, Securities Act of 1933, the definition of the term "investment company" provided by USA law).

Keywords: USA; foreign; investment; fund; company; term; definition; act; security.

Аннотация

Целями статьи являются определение понятия "инвестиционная компания" в соответствии с правом США и описание гражданско-правовых отношений, возникающих при управлении инвестиционной компанией и при инвестировании посредством инвестиционной компании. Для достижения этой цели в статье исследуются положения различных законодательных актов США (в том числе Закона об инвестиционных компаниях 1940 года, Закона о ценных бумагах 1933 года; определения понятия инвестиционная компания в праве США). На основе вышеуказанного исследования в конце работы автор определяет понятие "инвестиционная компания".

Ключевые слова:

Право; регулирование; зарубежное; США; инвестиционный, фонд; компания; понятие; определение; закон; ценная бумага.

Аналогом инвестиционных фондов, предусмотренных ФЗ "Об инвестиционных фондах" в праве США являются инвестиционные компании.

Инвестиционные компании в США регулируются большим количеством нормативно-правовых актов, в том числе следующими законами:

- ◆ Закон об инвестиционных компаниях (The investment company Act of 1940);
- ◆ Закон о ценных бумагах (Securities Act of 1933);
- ◆ Закон о биржах ценных бумаг (Securities Exchange Act of 1934);
- ◆ Закон о товарных биржах (Commodity Exchange Act of 1936);
- ◆ Закон о безопасности пенсионных доходов трудящихся (Employee Retirement Income Security Act of 1974);
- ◆ Закон Додда – Франка о реформировании Уолл-Стрит и защите потребителей (Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010).

При этом принимая во внимание наиболее распространенную структуру управления инвестиционными компаниями необходимо признать, что их деятельность косвенно регулирует Закон о советниках (The Advisers Act), который посвящен регулированию деятельности инвестиционных советников.

В понимании Закона об инвестиционных компаниях инвестиционная компания – это эмитент ценных бумаг*, который есть или позиционирует себя как занимающийся в основном инвестиционной, реинвестиционной деятельностью или торговлей ценными бумагами; занимается или планирует заниматься выпуском сертификатов с номинальной суммой или ранее занимался такой деятельностью и выпустил хотя бы один такой сертификат; или занимается или планирует заниматься инвестиционной, реинвестиционной деятельностью, деятельностью по владению и торговле ценными бумагами и владеет или планирует владеть ценными бумагами, чья стоимость превышает 40 % стоимости всех активов эмитентов (не включая государственные ценные бумаги и денежные эквиваленты). В то же время Закон об инвестиционных компаниях содержит ряд норм, исключая из понятия инвестиционной компании ряд компаний, в том числе брокеров, благотворительные организации.

* Определение ценных бумаг в соответствии с параграфом 36 секции 2 акта об инвестиционных компаниях шире, чем определение ценных бумаг в российском праве.

Таким образом, понятие инвестиционной компании в американском праве весьма широкое. При этом инвестиционная компания может быть организована в различных организационно-правовых формах, в том числе в форме общества с ограниченной ответственностью, в

форме товарищества с ограниченной ответственностью.

Закон об инвестиционных компаниях выделяет несколько видов инвестиционных компаний:

- ◆ Паевые инвестиционные трасты (Unit investments trusts (UIT)) (далее – UIT);
- ◆ Инвестиционные компании, привлекающие средства за счёт выпуска долговых обязательств (Face amount certificate companies) (далее – FACC);
- ◆ Управляющие инвестиционные компании (Management investment companies) (далее – MIC);
- ◆ Компании закрытого типа (Closed-end companies)
 - Диверсифицированные компании (Diversified companies);
 - Недиверсифицированные компании (Non-diversified companies);
- ◆ Компании открытого типа (Open-end companies)
 - Диверсифицированные компании (Diversified companies);
 - Недиверсифицированные компании (Non-diversified companies);

Отдельно Закон об инвестиционных компаниях выделяет частные инвестиционные компании (Private investment companies), которые, несмотря на название, не являются инвестиционными компаниями.

В соответствии с Sec. 4 (1) Закона об инвестиционных компаниях "FACC" – это инвестиционная компания, ведущая деятельность или собирающаяся вести деятельность, выпуская долговые лицевые сертификаты.

В соответствии с Sec. 4 (2) Закона об инвестиционных компаниях UIT – инвестиционная компания, организованная в форме траста или посредством агентского договора/договора хранения или посредством похожей "юридической конструкции", не предусматривает создания совета директоров и выпускает только погашаемые ценные бумаги, удостоверяющие право собственности на часть имущества, но не наделяющие правом голоса.

В соответствии с Sec. 4 (3) Закона об инвестиционных компаниях Управляющая инвестиционная компания – инвестиционная компания не являющаяся Face amount certificate company и UIT.

Понятие частных инвестиционных компаний не определяется в Законе об инвестиционных компаниях. Обычно в понятие "Частные инвестиционные компании" включают компании, не признаваемые инвестиционными в силу исключений, установленных Sec. 3(c)(1) и Sec. 3(c)(7) Закона об инвестиционных компаниях [5]. Sec. 3(c)(1) Закона об инвестиционных компаниях исключает из понятия инвестиционных компаний эмитентов среднесрочных и долгосрочных ценных бумаг, если ими владеют не более 100 лиц, при не проведении и не планировании проведения эмитентом публичного предложения

эмитируемых ценных бумаг. В то же время на таких эмитентов все равно распространяются некоторые ограничения, установленные для инвестиционных компаний. Так, например, такие компании не могут покупать более 3% голосующих ценных бумаг, эмитированных другой инвестиционной компанией. Sec. 3(c)(7) Закона об инвестиционных компаниях исключает из понятия инвестиционных компаний эмитентов, чьи ценные бумаги покупают только квалифицированные инвесторы (владеть ценными бумагами могут также 100 неквалифицированных инвесторов при соблюдении ряда требований установленных Sec. 3(c)(7)(B) Закона об инвестиционных компаниях) при не проведении и не планировании проведения эмитентом публичного предложения эмитируемых ценных бумаг.

В соответствии с Sec. 5(a)(1) Закона об инвестиционных компаниях управляющая инвестиционная компания открытого типа – это управляющая компания, продающая или имеющая в обращении погашающиеся ценные бумаги, эмитированные ей.

В соответствии с Sec. 5(a)(2) Закона об инвестиционных компаниях управляющая инвестиционная компания закрытого типа – это управляющая компания, не являющаяся управляющей инвестиционной компанией открытого типа.

В соответствии с Sec. 5(b)(1) Закона об инвестиционных компаниях диверсифицированная компания – это управляющая компания, соответствующая следующим требованиям:

- ◆ 75% стоимости активов инвестиционной компании представлено деньгами; государственными ценными бумагами; ценными бумагами, эмитированными другими инвестиционными компаниями и другими ценными бумагами;
- ◆ Стоимость ценных бумаг, выпущенных одним эмитентом и владеемых инвестиционной компанией, составляет менее 5% стоимости активов инвестиционной компании;
- ◆ Не владеет более 10 процентами голосующих ценных бумаг какого-либо эмитента.

В соответствии с Sec. 5(b)(2) Закона об инвестиционных компаниях недиверсифицированная компания – это любая управляющая компания, не являющаяся диверсифицированной компанией.

Характерной чертой классификации является определение ряда понятий по остаточному принципу, что можно увидеть, например, в определениях диверсифицированной компании, управляющей инвестиционной компанией.

Можно провести аналогию между паевыми инвестиционными фондами и UIT, так как обе правовые конструкции подразумевают выделение части имущества и не подразумевают создание отдельного юридического лица.

Также близким аналогом паевого инвестиционного фонда, предусмотренного российским правом, в США является диверсифицированная компания. При этом инвестиционная компания открытого типа является аналогом открытого паевого инвестиционного фонда, а инвестиционная компания закрытого типа является некоторым аналогом интервального, закрытого и биржевого паевого инвестиционного фонда, так как статья 14 ФЗ "Об инвестиционных фондах" не наделяет владельцев инвестиционных паев интервальных, закрытых и биржевых паевых инвестиционных фондов правом потребовать от управляющей компании погашения принадлежащих им инвестиционных паев.

Большая часть инвестиционных фондов в США действует в качестве управляющей компании открытого типа. Управляющие компании закрытого типа встречаются весьма редко. Только около 1.5% инвестиционных компаний являются компаниями закрытого типа [1, с. 1268]. Многие фонды альтернативных инвестиций действуют на территории США в качестве частных инвестиционных компаний и избегают регистрации в качестве инвестиционных компаний. Правовые институты UIT и FACS не получили широкого использования в сфере коллективных инвестиций, в связи с чем я не буду их более подробно рассматривать в своей работе.

Morley J.D. в своей работе пишет, что почти все инвестиционные фонды в США используют организационную форму, предусматривающую разделение фондов и лиц, управляющих фондами. Так обычно все инвестиционные активы аккумулируются в одной организации (в фонде), принадлежащей одним лицам, в другой же организации, принадлежащей другим лицам, аккумулируются управляющие, работники и операционные активы [1, с. 1232].

В связи с таким разделением фондов и управляющих американские инвестиционные компании обычно самостоятельно не принимают инвестиционные решения. Инвестиционные решения обычно принимает инвестиционный советник, являющийся отдельным лицом, на основе договора заключенного между инвестиционной компанией и инвестиционным советником. Все управление инвестиционной компанией часто осуществляется именно инвестиционным советником, сама же инвестиционная компания выступает лишь в качестве некоторого пула активов. Соглашение, заключаемое между инвестиционной компанией и инвестиционным советником, является аналогом договора передачи полномочий единоличного исполнительного органа управляющему, предусмотренного пунктом 1 статьи 42 Федерального закона "Об обществах с ограниченной ответственностью" и абзацем третьим ФЗ "Об акционерных обществах".

Morley J.D. пишет, что создание инвестиционного фонда происходит в несколько шагов, часто совершаемых одновременно: создается инвестиционная компания, отдельная от инвестиционного советника; заключа-

ется договор между инвестиционной компанией и инвестиционным советником, в соответствии с которым инвестиционный советник обязуется нести все операционные и административные издержки, связанные с осуществлением инвестиций, и получает полномочия осуществлять операции от имени и за счет инвестиционной компании, разрабатывать инвестиционную стратегию. В фондах прямых инвестиций и хедж-фондах указанные выше договоры часто ограничивают право инвестиционных компаний заменять лицо, управляющее инвестициями [1, с. 1239].

Такая схема управления инвестиционной компанией похожа на существующую в российском праве конструкцию паевого инвестиционного фонда, управляемого управляющей компанией, так как и инвестиционный советник, и управляющая компания не имеет юридически закрепленного права собственности на имущество инвестиционной компании / паевого инвестиционного фонда; имущество инвестиционной компании и имущество паевого инвестиционного фонда не может служить обеспечением исполнения обязательств соответственно инвестиционного советника и управляющей компании, в то же время инвестиционный советник и управляющая компания имеют право распоряжаться имуществом соответственно инвестиционной компании и паевого инвестиционного фонда.

При описанной выше схеме управления инвестиционным фондом инвесторы управляющей инвестиционной компании, обладают корпоративными правами в отношении управляющей инвестиционной компании, так как при покупке ценных бумаг, эмитированных управляющей инвестиционной компанией, лицо становится участником/акционером эмитента. В связи с чем, у таких участников есть права, в том числе голосующие и права на получение дивидендов. При этом Закон об инвестиционных компаниях предусматривает обязательное создание в управляющей инвестиционной компании совета директоров, представляющего интересы инвесторов и состав которого отражается в проспекте эмиссии. В то же время инвесторы управляющей инвестиционной компании имеют "право выхода из инвестиционной компании" посредством погашения и продажи ценных бумаг, эмитированных управляющей инвестиционной компанией.

Право погашения ценных бумаг различается у инвесторов различных управляющих инвестиционных компаний. Так инвесторы инвестиционных компаний открытого типа вправе требовать погашения ценных бумаг каждый рабочий день с выплатой, приходящейся на их долю чистых активов, в то время как инвесторы инвестиционных компаний закрытого типа могут иметь право требовать погашения ценных бумаг, например, ежемесячно, или ежеквартально, или ежегодно, в зависимости от условий проспекта эмиссии ценных бумаг.

Корпоративные права инвесторов по отношению к инвестиционной компании могут различаться в зависи-

мости от штата регистрации компании, от ее организационно-правовой формы. При этом Закон об инвестиционных компаниях требует от инвестиционных компаний закрытого типа наличие совета директоров и наличие права у совета директоров на замену инвестиционного советника. На практике советы директоров не пользуются этим правом [1, с. 1252].

В большинстве случаев инвесторы не пользуются своими корпоративными правами. Особенно редко корпоративными правами в отношении инвестиционной компании пользуются инвесторы инвестиционных компаний открытого типа. Morley J.D. связывает это с высокими транзакционными издержками осуществления таких прав в сравнении с реализацией права погашения ценных бумаг, эмитированных инвестиционной компанией, или их продажи на рынке ценных бумаг, и в ряде случаев с отсутствием у инвесторов необходимых для этого знаний [1, с. 1249].

Morley J.D. В своей работе указывает на обратную зависимость между правами инвесторов на погашение ценных бумаг и правами инвесторов принимать участие в управлении инвестиционной компании: чем легче реализовать инвестору право на погашение ценной бумаги, тем меньше управленческих прав имеет такой инвестор [1, с. 1246].

Полагаю интересным рассмотреть права и обязанности, которыми обычно обладают инвестиционные компании и инвестиционные советники по заключаемым между ними договорам на примере договора инвестиционного управления от 2014 года, размещенного на сайте SEC и сторонами которого являются Pantheon Ventures (US) LP и AMG Pantheon Private Equity Fund LLC, зарегистрированные в США штате Делавэр (далее – Договор инвестиционного управления) [5].

Договор инвестиционного управления является не очень объемным и состоит из преамбулы и 14 пунктов.

Сторонами Договора инвестиционного управления являются AMG Pantheon Private Equity Fund, LLC, являющийся *closed-end management company*, и Pantheon Ventures (US) LP, являющийся инвестиционным советником. При этом в рамках договора AMG Pantheon Private Equity Fund, именуется фондом, а Pantheon Ventures (US) LP именуется инвестиционным управляющим.

Пункт 2 Договора инвестиционного управления определяет права и обязанности инвестиционного советника. В соответствии с подпунктом а пункта 2 Договора инвестиционного управления инвестиционный советник разрабатывает инвестиционную программу для инвестиционной компании; управляет инвестициями инвестиционной компании в соответствии с инвестиционной программой и политикой инвестиционной компании; исследует и анализирует инвестиционную программу и инвестиционные цели инвестиционной компании; определяет какие активы купить, какие активы "держать" и какие активы продать; пересматривает и исполняет инве-

стиционную программу инвестиционной компании. При этом инвестиционный советник является представителем инвестиционной компании и можете передоверить представлению интересов инвестиционной компании третьему лицу и/или третьим лицам. Инвестиционный советник вправе заключать, исполнять договоры, которые по мнению инвестиционного советника необходимо или следует заключить и исполнить для осуществления инвестиционной программы инвестиционной компании. При этом инвестиционная компания вправе наделить инвестиционного советника правом осуществлять голосующие права инвестиционной компании в отношении компаний, входящих в инвестиционный портфель инвестиционной компании.

Подпункт b пункта 2 Договора инвестиционного управления обязывает инвестиционного советника при исполнении своих обязательств соблюдать условия, установленные учредительными документами инвестиционной компании, соблюдать инвестиционную политику инвестиционной компании и ограничения, установленные для нее.

Пункт 4 Договора инвестиционного управления предусматривает разделение издержек по управлению инвестиционной компанией и инвестициями между инвестиционным советником и инвестиционной компанией; обязанность инвестиционной компании ежемесячно уплачивать инвестиционному советнику денежные средства, рассчитываемые от стоимости активов инвестиционной компании в качестве оплаты услуг по инвестиционному управлению.

Подпункт b пункта 5 Договора инвестиционного товарищества устанавливает отсутствие ограничений возможности инвестиционного советника заключать договоры инвестиционного управления с другими лицами, если заключение таких договоров не влияет на услуги, оказываемые инвестиционным советником инвестиционной компании.

Пункт 6 Договора инвестиционного товарищества предусматривает ряд отчетных обязанностей инвестиционного управляющего в отношении инвестиционной компании.

Важно, что пункт 7 Договора инвестиционного управления предусматривает ограничение ответственности инвестиционного советника перед инвестиционной компанией и инвесторами инвестиционной компании за исполнение и неисполнение инвестиционным советником обязанностей установленных Договором инвестиционного управления.

Обе стороны вправе расторгнуть Договор инвестиционного управления в силу пункта 9 Договора инвестиционного управления. Однако расторжение данного договора инвестиционной компанией может быть осуществлено только посредством голосования совета директоров или голосования большинства владельцев голосующих ценных бумаг инвестиционной компании. Последнее условие делает практически невозможным расторжение

Договора инвестиционного управления по инициативе инвестиционной компании, так как совет директоров инвестиционной компании обычно в этом не заинтересован и так как владельцам голосующих ценных бумаг инвестиционной компании выгодней продать такие ценные бумаги, чем собрать необходимое число голосов для расторжения договора и заключить в последствии аналогичный договор с другим лицом.

Важно сказать, что не все инвестиционные компании в США управляются описанным выше образом придерживаются разделения фондов и управляющих.

Так есть инвестиционные компании, сами управляющие своими инвестициями, однако их количество мало. Так, в случае если в качестве инвестиционной компании выступает товарищество с ограниченной ответственностью, то управляющий партнер принимает инвестиционные решения. При этом инвесторы товарищества с ограниченной ответственностью не отвечают по долгам товарищества, в то время как управляющий партнер отвечает по долгам. В то же время управляющий партнер обычно организован в форме компании с ограниченной ответственностью. Вышеназванным образом часто структурируются хедж-фонды [2].

Интересная форма организации управления инвестиционными фондами используется The Vanguard Group. The Vanguard Group состоит из различных инвестиционных компаний. При этом операционное управление инвестиционными компаниями сосредоточено в одной компании, чьими акционерами являются все инвестиционные компании Vanguard. В то же время акционерами инвестиционных компаний Vanguard являются их инвесторы. Таким образом, можно сказать, что инвесторы фондов Vanguard являются акционерами инвестиционной компании, эмитировавшей принадлежащие им ценные

бумаги, и косвенными акционерами управляющей компании Vanguard [4].

Важную роль в деятельности инвестиционной компании также играют, администратор, андеррайтер, трансфер агент, кастодиан, аудитор [3]. Администратор выполняет различные функции, связанные с обеспечением деятельности фонда, например, арендует офис, предоставляет фонду услуги бухгалтерского учета, внутреннего аудита, готовит документы для SEC, налоговых органов, акционеров и другие отчеты. Андеррайтеры являются аналогом агентов российских паевых инвестиционных фондов и занимаются продвижением и продажей акций инвестиционной компании, с которой(ыми) у него заключен договор. Трансфер агент подсчитывает и распределяет дивиденды, подготавливает и отправляет акционерам бухгалтерские отчеты, информацию о федеральном подоходном налоге. Трансфер агент может также предоставлять и другие услуги акционерам фонда, например, организовать колл-центр. Аудитор проверяет финансовый учет фонда.

Таким образом, можно сказать, что в США инвестиционной компанией и аналогом российского паевого инвестиционного фонда могут быть признаны различные лица. При этом в зависимости от характера деятельности организации, масштаба ее деятельности, суммы активов, находящихся под контролем организации, и ряда других критериев организации, осуществляющие по своей сути деятельность инвестиционных фондов, могут избежать правового регулирования, установленного Законом об инвестиционных компаниях. При этом права инвесторов в отношении инвестиционной компании и особенно лица, управляющего инвестициями, обычно весьма невелики и сводятся лишь к погашению и продаже ценной бумаги, принадлежащей инвестору.

ЛИТЕРАТУРА

1. Morley, John D., "The Separation of Funds and Managers: A Theory of Investment Fund Structure and Regulation" (2014). Faculty Scholarship Series. Paper 4918. P. 1228–1287. URL: http://digitalcommons.law.yale.edu/fss_papers/4918 (10.11.16);
2. Scott J. Lederman Hedge Fund Regulation Second Edition (Kindle Location 1543)/ Practising Law Institute
3. Investment Company Fact Book 2015 P. 245 URL: https://www.ici.org/pdf/2015_factbook.pdf (10.11.16)
4. Why ownership matters URL: <https://about.vanguard.com/what-sets-vanguard-apart/why-ownership-matters/> (10.11.16);
5. Investment Company Registration and Regulation Package URL: https://www.sec.gov/divisions/investment/invcoreg121504.htm#P84_14584 (10.11.16).

© А.И. Фридман, (antonliber@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Реклама

Традиции. Инновации. Успех!

И МИБО

ОБЗОР СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ВОПРОСУ ПЕРЕПЛАНИРОВКИ И ПЕРЕУСТРОЙСТВА ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

REVIEW OF JUDICIAL PRACTICE CONCERNING RE-PLANNING AND REORGANIZATION OF LIVING QUARTERS

E. Shlepkina

Annotation

One of the most actual problems in the housing sphere is work on re-planning (reorganization) in living quarters. The problem is connected, as a rule, with the fact that each user of living quarters wishes to create himself comfortable conditions of accommodation in him, but ideas of comfortable conditions at each person its. In article atypical lawsuits concerning re-planning and a reorganization of living quarters are analyzed. Also legislative changes promoting decrease in number of lawsuits on this category of affairs are offered.

Keywords: living quarters, re-planning, reorganization, coordination order, judicial practice.

Шлепкина Елена Александровна
Ст. преподаватель, ФГБОУ ВО
Новосибирский государственный
технический университет

Аннотация

Одна из наиболее актуальных проблем в жилищной сфере является проведение работ по перепланировке (переустройству) в жилом помещении. Проблема связана, как правило, с тем, что каждый пользователь жилого помещения желает создать себе комфортные условия проживания в нем, но представления о комфортных условиях у каждого человека свои. В статье анализируются нетипичные судебные споры в отношении перепланировки и переустройства жилых помещений. Предлагаются также законодательные изменения, способствующие снижению количества судебных споров по данной категории дел.

Ключевые слова:

Жилое помещение, перепланировка, переустройство, порядок согласования, судебная практика.

Вследствие того, что переустройство и перепланировка жилого помещения представляют собой определенные изменения технических характеристик жилого помещения, которые могут повлиять на несущие способности всего многоквартирного дома, а также могут затрагивать интересы третьих лиц, выполнение таких изменений допускается только с соблюдением требований законодательства и прохождения процедуры согласования ЖК РФ (гл. 4) [1]. ЖК РФ также регламентирует последствия несоблюдения такой процедуры.

Обзор судебной практики позволяет понять тенденции рассмотрения судами данной категории дел, обозначить новые вопросы, возникающие в судебной практике, изучить и распространить положительный опыт отдельных судов. Изучение судебных дел свидетельствует о том, что факты обращения граждан в суд для сохранения самостоятельной перепланировки (переустройства) имеют место достаточно часто. Как правило, судебная практика по данным спорам складывается в пользу сохранения жилого помещения в измененном виде. Однако из каждого правила есть исключения, а потому, рассмотрим нетипичные споры по вопросу перепланировки (переустройства) жилого помещения.

Первая категория нетипичных споров связана с ограничением перепланировки (переустройства) от смежных действий, требующих различных порядков согласования.

1. Действия по изменению технических характеристик жилого помещения, не требующие изменения в технический паспорт, не могут рассматриваться как перепланировка (переустройство) жилого помещения.

К примеру, в вопросе необходимости согласования остекления балкона (лоджии) одни суды ссылаются на п. 6 п. 15 Правил содержания общего имущества в многоквартирном доме: в состав услуг и работ по обслуживанию и содержанию ОИ МКД не входят: утепление оконных и балконных проемов,.... не являющимися помещениями общего пользования [2]. Другие судебные решения содержат ссылки на п. 1.7.2 п. 1.7 Правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда, согласно которым не допускаются "переоборудование и перепланировка жилых домов и квартир (комнат), ведущие к нарушению прочности или разрушению несущих конструкций здания, нарушению в работе инженерных систем и (или) установленного на нем оборудования, ухудшению сохранности и внешнего вида фасадов, нарушению противопожарных

устройств" [3]. Таким образом, установка стеклопакетов на лоджии не относится к переоборудованию и перепланировке жилых помещений.

2. Суды по-разному квалифицируют действия, связанные с изменением внешних границ жилого помещения. В одном случае они признаются перепланировкой жилого помещения, в другом случае – реконструкцией, что требует применение иного порядка согласования.

Так, признавая увеличение площади квартиры за счет объединения комнаты с балконом (лоджией, террасой) перепланировкой в жилом помещении, суды руководствуются следующим: законом прямо предусмотрено [4], что площадь балкона не может быть включена в общую площадь жилого помещения, а, следовательно, она относится к общему имуществу собственников помещений многоквартирного дома и снос несущих стен между жилым помещением и балконом ведет к изменению параметров площадей всего дома, что требует внесения изменений в технический паспорт жилого дома, следовательно, проведенные истцом работы относятся к реконструкции [5].

Однако большинство судов приходят к выводу о том, что остекление балкона является перепланировкой квартиры, так как в результате возникает необходимость внесения изменений в технический паспорт жилого помещения.

3. В судебной практике встречается подмена понятий перепланировка (переустройство) и самовольная постройка.

Нередко в судебной практике встречаются дела, в которых истцы устроив пристройки с отдельным входом с улицы, пытались сохранить их выдавая за самовольную перепланировку (переустройство). Отказывая в удовлетворении заявленных требований, суды исходят из следующего: подобные изменения находятся за пределами использования квартиры, а, следовательно, имеет место создание нового объекта недвижимости, которое связано с нарушением первоначального проекта жилого дома как градостроительного сооружения [6].

Вторая категория нетипичных споров связана с процедурой согласования и отказа в согласовании перепланировки (переустройства).

1. По основаниям, не предусмотренными ЖК РФ.

Наиболее распространенной причиной отказа в судебной практике является ссылка на отсутствие полномочий по сохранению самовольно выполненной перепланировки жилых помещений, однако такое основание не предусмотрено ст. 27 ЖК РФ [7].

При этом нельзя признать незаконным решение органа местного самоуправления на том основании, что в отказе со ссылкой на несоответствие проекта требованиям законодательства не указано, в чем конкретно заключается несоответствие и какого законодательства [8].

2. Несмотря на то, что в некоторых случаях в результате произведенной перепланировки (переустройства) незначительно нарушаются санитарные и технические требования к жилым помещениям, самовольная перепланировка (переустройство) жилого помещения могут быть сохранены.

Суд сохранил технические изменения в жилом помещении, нарушающие СНиП "Здания жилые многоквартирные" в части месторасположения жилых помещений, приняв во внимание, что в целом перепланировка произведена в соответствии со строительными нормами и правилами и не нарушает права третьих лиц [9].

Следующая категория нетипичных споров условно связана с последствиями самовольной перепланировки (переустройства).

1. Заявителями по искам о приведении в прежнее состояние самовольно измененного жилого помещения могут быть и иные собственники помещений многоквартирного дома, и их объединения, хотя они и непоименованы в ст. 29 ЖК (Определение КС РФ от 16/12/2010 № 1581-О-О) [10].

2. Положения п. 7 ст. 14, ст. 29 ЖК РФ не содержат запрета и не исключают полномочия органа местного самоуправления согласовать по заявлению гражданина самовольно выполненные переустройства и (или) перепланировку и сохранить жилое помещение в существующем состоянии [11].

На этом основании суд признал Регламент согласования переустройства и (или) перепланировки жилых помещений в жилых домах, согласно которому для сохранения квартиры в перепланированном состоянии необходимо обратиться в суд, нарушающим права заявителя, а действия Администрации города в отказе в согласовании самовольно выполненной перепланировки жилого помещения неправомерными [12].

Исходя из анализа судебной практики, считается возможным сделать вывод о том, что мы сталкиваемся с проблемами в законодательстве, касающиеся перепланировки и переустройства жилого помещения.

Многие авторы сходятся во мнении, что во избежание огромного количества судебных споров необходимо упростить систему согласования уже существующей перепланировки (переустройства) жилого помещения, не нарушающих права и законные интересы других жильцов [13].

Считаем возможным присоединиться к их мнению о порядке сохранения самовольной перепланировке (переустройства) жилого помещения: лицо, выполнившее самовольную перепланировку обращается с соответствующим заявлением в орган местного самоуправления, осуществляющий согласование перепланировок, далее приемочная комиссия осматривает и дает свое заключение.

В зависимости от результатов заключения орган местного самоуправления сохраняет перепланировку либо отказывает в связи с нарушениями действующего зако-

нодательства с установлением сроков. Целесообразно установить временные ограничения на возможность воспользоваться упрощенным порядком.

Так же представляется важным закрепление соответствующих полномочий муниципальных органов по сохранению переустроенных (перепланированных) жилых помещений в ст. 14, 26–29 ЖК РФ, что будет способствовать как устранению имеющихся доктринальных разногласий, так и стабилизации правоприменительной практики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковтков Д.И. Перепланировка и реконструкция жилого помещения: различия, правовое регулирование, практика // Юрист. – 2009. – № 9 // СПС КонсультантПлюс
2. Решение Королевского городского суда Московской области по делу № 2–2402/12; Решение Дзержинского городского суда Нижегородской области № 2–3347/2014 от 14.10.2014 г. // <http://sudact.ru>
3. Постановлении Госстроя РФ от 27.09.2003 г. № 170 "Об утверждении Правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда"
4. пп. "в" п. 2 Правил содержания общего имущества в многоквартирном доме, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 13.08.2006 г.; п. 4 Требований к определению площади здания, помещения (утв. Приказом Минэкономразвития России от 30.09.2011 г. № 531, зарегистрирован в Минюсте РФ 07.11.2011 г. № 2231); п. 4.2.4.9. Правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда (утв. Постановлением Госстроя РФ от 27.09.2003 г. № 170) // СПС КонсультантПлюс
5. Решение Первореченского районного суда г. Владивостока Приморского края № 2–5540/2015 от 21.03.2016 г. // <http://sudact.ru>
6. Определение Ленинградского областного суда от 23.11.2011 г. № 33–5727/2011 // <http://sudact.ru>
7. Решение Волгоградского областного суда № 33–12904/2013 от 13.12.2013 г.; Решение Тракторозаводского районного суда г. Волгограда № 2–469/2015 от 29 января 2015 г. // <http://sudact.ru>
8. Решение Кировского районного суда г. Иркутска № 2–3755/2015 от 16.09.2015 г. // <http://sudact.ru>
9. Определение Калининградского областного суда № 33–1994/2012 от 23.05.2012 г. // <http://sudact.ru>
10. Определение Конституционного Суда РФ от 16.12.2010 г. № 1581–О–О "Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы жилищно-строительного кооператива "Волжский" на нарушение конституционных прав и свобод статьей 29 Жилищного кодекса Российской Федерации" // СПС КонсультантПлюс
11. Обзор законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за второй квартал 2006 г. // Режим доступа – http://www.vsrf.ru/vscourt_detale.php?id=4535
12. Решение Тракторозаводского районного суда г. Волгограда № 2–469/2015 от 29.01.2015 г. <http://sudact.ru/regular/court/h2rXraVBEclh/> // <http://sudact.ru>
13. Афанасьева И.В., Кочетков В.А. Проблема легализации самовольной перепланировки (переустройства) жилого помещения // Нотариус. – 2008. – № 3;
14. Скудутис М.В. Последствия незаконной перепланировки: обобщение судебной практики последнего времени // Жилищное право. – 2011. – № 4 // СПС КонсультантПлюс.

© Е.А. Шлепкина, [Shlepkina_ea@mail.ru], Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Новосибирский государственный технический университет

ЛИБЕРТАРНО-ЮРИДИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ В.С. НЕРСЕЯНЦА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

THE LIBERTARIAN-LEGAL THEORY OF V.S. NERSEYANTS AND THE PROSPECTS FOR ITS IMPLEMENTATION

R. Yangazina

Annotation

The article is devoted to reveal the essence of libertarian legal theory V.S.Nersestants, prospects of its implementation, both in theory and in practice. This article discusses the theoretical interpretation, the essence of law, the divergence of these concepts in the general theory of law. The issue of the content of the legal principle of formal equality in the libertarian – legal concept is also considered.

Keywords: Rule-of-law, lex, the essence of libertarian legal theory of law, measure of freedom, The principle of formal equality, justice.

Янгазина Райса Ураловна

Вед. специалист–эксперт,

Министерство финансов Республики

Башкортостан, г. Уфа

Аннотация

Статья посвящена раскрытию сущности либертарно–юридической теории В.С.Нерсесянца, перспективы ее реализации, как в теории, так и на практике. В данной статье рассматривается теоретическая интерпретация сущности права и закона, расхождение данных понятий в общей теории права. Рассматривается также вопрос о содержании правового принципа формального равенства в либертарно – юридической концепции.

Ключевые слова:

Право и закон, правовой закон, сущность либертарно–юридической теории права, мера свободы, принцип формального равенства, справедливость.

Проблема понимания "право" и "закона" имеет длительную историю, которая непосредственно затрагивают главную проблему в понимании права. В таких дискуссиях речь идет о разграничении права по природе и права по волеизъявлению людей, естественного права и права позитивного о соотношении закона и справедливости и т.д. [1, 44].

Одна из важнейших теорий "права и закона" либертарно–юридическая теория была представлена и разработана В.С.Нерсесянцем еще в советское время. Важным моментом стала аргументация абсолютно новой для либертарного правопонимания идеи различения права и закона, основанной на разграничении права как "принципа, правила и нормы должного порядка действительности" [2, 12]. В либертарно–юридической теории имелись требования критериям, закона как властного веления, который может соответствовать праву (правовой закон) и не соответствовать праву (неправовой закон).

В понимании права у В.С. Нерсесянца – это присущая обществу мера свободы, формального равенства и свободы, которые являются выразителями общих идей и принципов нравственности, гуманизма и других ценностей. Либертарно–юридическая концепция (от лат. libertas – свобода) в которой право, согласно данной трактовке, включает в себя (онтологически, гносеологически и аксиологически) свободу (свободу индивидов) [3, 3–15].

Под правом в его различении с законом имеется в виду сущность права – то, что объективно присуще праву, выражает его отличительную особенность как социальной нормы и регулятора особого рода и отличает право от неправа (от произвола с одной стороны, от моральных, религиозных и иных социальных норм с другой стороны), т.е. то, что не зависит от субъективной воли и произвола законодателя (правоустановительной власти) [4, 3].

Закон в либертарной теории в отличие от права определяется как официально властное и нормативное явление имеющая силу принудительно–обязательного правила. Именно, понятие "закон" определяется в обобщенном смысле и включает в себя источники официального позитивного права.

В данной концепции рассматривая соотношение права и закона, отметить, принцип формального равенства, который выражается в единстве трех сущностных свойств – это права, как всеобщей равной меры регуляции, свободы и справедливости. Указанные свойства права являются тремя компонентами принципа формального равенства, как три взаимосвязанных значения одного смысла, где одно без другого невозможно в либертарной теории. Присущая праву всеобщая равная мера, как отмечает В.С. Нерсесянц – это именно равная мера свободы и справедливости, а свобода и справедливость невозможны без равенства (общей равной меры).

Единство и взаимосвязь данных трех компонентов принципа формального равенства представляет собой, следующее, а именно правовой тип (форма) взаимоотношений людей – это отношения, регулируемые по единому абстрактно–всеобщему масштабу и равной мере (норме) дозволений, запретов, воздаяний и т.д. Этот тип (форма) взаимоотношений людей включает в себя: 1) формальное равенство участников (субъектов) данного типа (формы) взаимоотношений (фактически различные люди уравнены единой мерой и общей формой); 2) их формальную свободу (их формальную независимость друг от друга и вместе с тем подчинение единой равной мере, действие по единой общей форме); 3) формальную справедливость в их взаимоотношениях (абстрактно–всеобщая, одинаково равная для всех них мера и форма дозволений, запретов и т.д., исключая чьи–либо привилегии) [5, 13]. Равенство (всеобщая равная мера) предполагает и включает в себя свободу и справедливость, свобода – равную меру и справедливость, справедливость – равную меру и свободу.

Равенство, свобода и справедливость, как свойства правовой сущности, носят формально–содержательный характер, являются формально–правовыми качествами и категориями, содержатся в понятии права и действительны, выразимы в правовой форме [5, 14]. Стоит отметить, что данные компоненты формального равенства: равная мера, свобода, справедливость относятся именно к праву, а не к морали, нравственности и религии. Это позволяет характеризовать право как всеобщую, необходимую и единственную форму бытия и выражения равенства, свободы и справедливости в социальной жизни людей, отмечает В.С.Нерсесянц.

Между тем, стоит поставить главный вопрос либертарно –юридической теории, а именно, как вышел В.С.Нерсесянц в своем творческом пути на идею правового закона? Анализируя, данный вопрос мы полагаем, что идею правового закона, можно обстоятельно рассмотреть у великих британских философов, мыслителей эпохи просвещения Т. Гоббса и Дж. Локка. Вместе с тем, к сожалению В.С.Нерсесянц не обращается к трудам Т. Гоббса и Дж. Локка в либертарно–юридической теории. Ф.М.Раянов также подчёркивает, что к трудам же Д. Локка В.С. Нерсесянц вообще не обращается [6, 169].

Рассмотрим значительный труд "Левиафан" Т. Гоббса. В своей работе он выделял различие между правом (jus) и законом (lex), по его мнению "право состоит в свободе делать или не делать", закон же "определяет и обязывает", поэтому в отношении одной и той же вещи обязательство (закон) и свобода (право) несовместимы [7, 98–99]. Если естественное право свобода каждого, то естественные законы – это обязательства, которые накладываются на каждого разумом. Вместе с тем, право и закон,

Jus и lex, иными словами, выступают у Т.Гоббса, как правомочие и обязанность. "Под хорошим законом я разумею справедливый закон, ибо никакой закон не может быть несправедлив" [7, 270].

Кроме того, Т. Гоббс подчеркивал, что и "следует различать между jus и lex, между правом и законом, хотя те, которые пишут по этому предмету, обычно смешивают эти понятия: ибо право состоит в свободе делать или не делать, между тем как закон определяет и обязывает к тому или другому члену этой альтернативы, так что закон и право различаются между собой так же, как обязательство и свобода, которые несовместимы в отношении одной и той же вещи" [8, 115]. "Ибо право, – отмечает Т.Гоббс, – есть свобода, именно та свобода, которую составляет нам гражданский закон. Гражданский же закон есть обязательство и отнимает у нас ту свободу, которую предоставляет нам естественное право. Природа предоставляет всякому человеку право обеспечить свою безопасность своей собственной физической силой и в целях предупреждения нападения на себя напасть на всякого подозрительного соседа. Гражданский же закон лишает нас этой свободы во всех тех случаях, где защита закона обеспечивает безопасность" 8, 78].

В отношении законов, которые были приняты при прежних суверенах, и такие законы продолжают действовать Т.Гоббс отмечал, что законодателем является не тот, кем был принят закон, а от чьей волей он продолжает оставаться законом. "Правовая сила закона, – подчеркивает он, – состоит только в том, что он является приказанием суверена" и, что "естественный и гражданский законы совпадают по содержанию и имеют одинаковый объем", что "естественный закон является во всех государствах мира частью гражданского закона, а последний, в свою очередь, частью предписаний природы" [8, 137].

Между тем, рассматривая правовой закон В.С.Нерсесянца, то правовой закон – это и есть право (со всеми его объективно необходимыми свойствами), получившее официальную форму признания, выражения и защиты, – словом, законную силу. Нормы действующего законодательства ("позитивного права") являются собственно правовыми (по своей сути и понятию) лишь в той мере и постольку, поскольку в них присутствует, нормативно выражен и действует принцип формального равенства и формальной свободы индивидов [9, 39–44]. Понятие свободы определяется и сопутствующими категориями. Рядом со свободой и возникает как равенство, так и справедливость. Г.Гегель также отмечал, что сама идея свободы проявляется в виде прав этих ступеней – от более абстрактных форм права до конкретных, так как ступени развития диалектически соподчинены друг к другу, то правом в гегелевской философии является каждая последующая ступень развития идеи свободы по отношению предыдущей.

В.С.Нерсесянц, пишет, что исходное место либертарно-юридической концепции это определение права, о котором идет речь в нашем изложении, не следует, конечно, смешивать с различными нормативными актами: законами, указами, декретами, постановлениями, прецедентами, официально санкционированными обычаями и т.д., – словом, с официально установленным (так называемым позитивным) правом. Санкция, исходящая от государства не рассматривается как неотъемлемый признак правовой нормы, отмечает В.С. Нерсесянц, – "в контексте различения и соотношения права и закона общеобязательность закона обусловлена его правовой природой и является следствием общезначимости объективных свойств права... Не право – следствие официально – властной общеобязательности, а наоборот, эта обязательность – следствие права... Смысл этого определения состоит не только в том, что правовой закон обязателен, но и в том, что общеобязателен только правовой закон" [10, 37].

Справедливо отмечает Ф.М.Раянов из-за неопределенности самого понятия "правовой закон" в трактовке В.С.Нерсесянца невозможно его реализовать на практике. Поэтому понятие "правовой закон" в конечном счете, у него выводится из гегелевского представления о государстве и праве [11, 169].

Необходимо рассмотреть и соотношение права и закона в трудах в Дж. Локка "Опыт о законе природы", "Опыт о человеческом разумении". Дж. Локк отмечал: "право состоит в том, что мы имеем возможность свободно распоряжаться какой-либо вещью, тогда как закон есть то, что повелевает или запрещает нам делать нечто" [12, 4]. В.С.Нерсесянц в либертарно-юридической теории также подчеркивал, что "право – это формальное равенство, право – это всеобщая и необходимая форма свободы общественных отношений" [13, 20]. При этом "право ... в его соотношении с законом... выступает как источник, олицетворения и критерий справедливости" [14, 70–72].

Дж. Локк осуществлял классификацию законов (нравственных правил) "к которым обычно обращаются люди и по которым судят о справедливости или испорченности своих действий" [12, 404], их правильности или неправильности исходя из источника закона, формы выражения закона и, соответственно, способа его познания, сферы действия, мер воздействия.

В своей работе "Опыт о человеческом разумении" Дж. Локк выделял: "1) законы божественные; 2) законы гражданские; 3) законы общественного мнения, или доброго имени, если можно их так назвать. Обращаясь к первому роду законов, люди судят о том, являются ли их действия грехом или исполнением долга; обращаясь ко второму роду законов – преступны они или безвредны; обращаясь к третьему роду законов – являются ли они добродетеля-

ми или пороками". Божественный закон в свою очередь подразделяется на два подвида в зависимости от формы его выражения и способа его познания. Закон может быть обнаружен 1) "светом природы"; 2) "голосом откровения". Другими словами, он либо присутствует в самой природе и познаётся посредством разума, либо дан в откровении. Дж. Локк смешивал два понятия: его естественный закон не отличается от вечного закона, известного в классификации и Ф.Аквинского. Всё в этом мире, отмечал Дж. Локк, "во всех своих действиях подчиняется определенному закону, определенному способу организации, отвечающему его природе, ибо то, что указывает каждой вещи ее форму, способ и меру существования и функционирования, и есть закон" [12, 405].

Дж. Локк сводит закон природы к велению бога, является представлением философа о том, что может придать тому или иному положению силу (значение, характер) закона, или, говоря его словами, в чём состоит формально-основание закона. Дж. Локк указывает, что закон природы: "содержит в себе все необходимое для того, чтобы быть законом. Ибо, во-первых, это проявление высшей воли, в чем, по-видимому, и состоит формальное основание закона"; во-вторых, "предписывает, что должно и чего не должно делать, а это и есть собственный признак закона"; в-третьих, "обязывает людей, ибо содержит в себе все, что формирует обязательство". Дж. Локк поясняя писал, что "нет закона, если нет законодателя, и закон не имеет смысла, если не существует кары".

Необходимо отметить, что Дж. Локк определяет закон природы как "неизменное и вечное моральное правило, установленное самим разумом, а потому прочно коренящееся в основах человеческой природы; нужно сначала изменить человеческую природу, для того чтобы мог быть изменен или отменен этот закон, ибо между ними существует взаимосвязь, и то, что соответствует разумной природе, в той мере, в какой она остается разумной, необходимо должно оставаться таковым вечно, и неизменный разум будет повсюду диктовать одни и те же моральные правила". Закон природы вынуждает "каждого исполнять естественный долг, т. е. те обязанности, которые от него требуют его собственная природа, либо нести должную кару, если совершено преступление". Закон с необходимостью предусматривает применение "мер принуждения в виде добра или зла, чтобы определить волю человека", поэтому "мы должны всюду, где мы устанавливаем закон, присоединить к нему и какую-то награду или наказание" [12, 33].

Таким образом, общеобязательность гражданского закона проистекает из того, что закон, согласно Дж. Локку – это выражение воли общества. Должностные лица государственной власти, выступая в качестве представителей общества, обладают, только то волей и властью, которая представлена в законе. Личная воля

короля перестает быть представителем общественной воли. Законодательная власть является верховной среди других государственных властей, по отношению же к обществу в целом она представляет собой доверенную власть, которая должна действовать для определенной цели. В формах правления, подчеркивает Дж. Локк, полномочия, данные обществом, а также законы бога и природы установили для законодательной власти определенные пределы.

Между тем, в либертарной теории закон в его отношении к праву, трактуется как нечто вторичное и обусловленное, зависящее от человеческого усмотрения, решения и выбора, как хорошо или плохо, верно или неверно, справедливо или несправедливо изготовленный, сконструированный (т. е. искусственный) продукт человеческого творчества. Различение права и закона как теоретическая конструкция выполняет две основные функции: оценочную и объяснительную. Существо оценки при этом состоит в характеристике закона в качестве правового или неправового (антиправового) установления. При этом право выступает в качестве основания и критерия для суждения о ценности закона, его соответствии своему назначению и т. п. Иначе говоря, в своем оценочном отношении к закону право предстает как концентрированное выражение всех тех требований, без соответствия которым закон дисквалифицируется. Закон, не соответствующий праву, – это произвол [15, 15].

Вместе с тем, часть права, не получившая воплощения в законе, общеобязательной не является, т.е. утрачивает юридический характер, не гарантируется возможностью обращения к государственному принуждению. В то же время законы содержат (или могут содержать) ряд неправовых требований (в вышеуказанном смысле), за невыполнение которых установлены государственные санкции. Мартышин О.В., отмечает, что либертариисты лишают эти законы (или их части) общеобязательного характера. Кто полномочен, решать вопрос о правовом или неправовом характере закона? Итак, в том, что касается "правового закона", позиции либертариистов и позитивистов совпадают, а та часть "права", которая остается за пределами закона, не обладая общеобязательностью, утрачивает юридический характер, превращается в моральную норму, так как не обеспечивается возможностью государственного принуждения [16, 10].

Как отмечает Ф.М.Раянов, право называется правом потому, что исходит от гражданского общества, учредителя государства. Закон же исходит от государства, от законодательной ветви единой государственной власти, которая одновременно является и представительной от гражданского общества властью. Естественно, законы государственной власти должны соответствовать праву, исходящему от гражданского общества.

Исходя из вышеизложенного, можно отметить, что закон по Дж.Локку – это выражение воли народа. Именно должностные лица государственной власти выступают в качестве представителей общества, имеют законодательную власть, обладают только волей той власти, которая им представлена в законах. Вместе с тем в либертарной теории В.С. Нерсесянца закон трактуется как вторичное, только право является критерием для суждения о ценности закона, но при этом не ясно, кто может определять является ли закон правовой или неправовой?

Как полагает Мартышин О.В., что в том случае, когда происходит достаточно жесткое "разделение" категории права и "закона", вся реальная правовая проблематика сосредоточивается вокруг широко и нетрадиционно понимаемым "закона", а "право" оказывается выведенным за пределы реальной правовой жизни трансцендентным феноменом, понимаемым в качестве явления (или) даже математики свободы, сущности – тем, что имеет характер естественного права [16, 10]. По поводу отличий права от закона в среде правоведов существуют разнообразные мнения помимо либертарно-юридической теории [17, 4].

Вместе с тем, все чаще встречаются суждения о нецелесообразности (по крайней мере в настоящее время) акцентировать внимание на различии права и закона, хотя бы уже потому, что подобный дуализм способен стимулировать процесс ослабления и даже распада законности в стране, и без того достигшего самых крайних и опасных отметок. Один из аргументов против использования в теории и на практике понятий правовой закон и "неправовой закон" состоит в том, что это ослабляет регулятивную роль закона, создает препятствия государству и его институтам в выполнении правоохранительных функций, формирует нигилистическое отношение к закону и праву.

Правовой закон не противостоит праву. Ему противостоит лишь закон неправовой [18, 368]. Здесь возникает вопрос о том, какие конкретные правовые механизмы смогут стать препятствием на пути появления "неправовых" законов, прежде всего, такие механизмы может обеспечить суд. Рассматривая само соотношение права и закона концептуально, можно увидеть в этой диспозиции презумпцию того, что всякий закон есть по своей юридической природе правовой акт, следовательно, его правовая природа должна быть подтверждена в процессе применения закона. Юридическим механизмом, служащим достижению этой цели, выступает в основном именно суд. Однако, и этот орган подвержен различного рода злоупотреблениям. В этом случае опять же международные судебные органы, судьи которых избираются на "интернациональной" основе, могут обеспечить более высокие гарантии того, что именно права и свободы человека и гражданина будут служить "мерилом" правосудной деятельности.

Таким образом, идею различения права и закона, можно обстоятельно рассмотреть у великих британского философа, мыслителя эпохи просвещения Т.Гоббса и Дж. Локка. В либертарно-юридической теории В.С. Нерсесянц не обращается к трудам британским философам, мыслителям. Т.Гоббс и Дж.Локк, разграничивая право и закон, отмечают, что закон всегда исходит от государства. Воля общества выражается в государственной власти, которая выступает в качестве представителей общества, представляет собой доверенную власть, устанавливая законы. Законы – это выражение воли гражданского общества.

В либертарной теории В.С. Нерсесянца закон трактуется как вторичное, право является критерием для суждения о законе, но при этом не ясно методология выявления и отличия правового закона от произвола в условиях отдельных исторических типов права. Возникает вопрос о том, какие конкретные правовые механизмы смогут стать препятствием на пути появления "неправовых" законов. Кроме того, из-за неопределенности самого понятия "правовой закон" в трактовке В.С.Нерсесянца невозможно его реализовать на практике, по-

скольку он выводится из гегелевского представления о государстве и праве [19, 169].

Разумеется, право и закон не одно и то же, но тенденция к некоей несовместимости и разрыву между ними не может не оказывать негативного воздействия на отношения к закону, на состояние законности и правопорядка, не подпитывать правовой нигилизм [20, 97].

Действительно, трактовка права, где отделяется от закона, может привести к легализации противоправной деятельности лиц, которые якобы опираются на некие "права", не получившие выражение в законе (законодательстве). При таком подходе "общие правовые принципы и фундаментальные права и свободы человек как бы заменяют нормативную основу законности, и оценка законов, всех нормативных актов становится произвольно субъективным делом. Законодательству наносится тяжёлый удар, и это имеет самые пагубные последствия: разрушается единая база общеобязательности закона и все дается легальный повод произвольным образом на них реагировать у граждан вновь формируются мотивы правового нигилизма" [21, 5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Р. Иеринг Фон. Избранные труды – Самара.: Самарская гос. экономическая академия, 2003, С. 44.
2. В.С. Нерсесянц Общая теория права и государства – М.: ИНФРА о М, 1999. С. 12.
3. В.С. Нерсесянц Философия права: либертарно-юридическая концепция М.: 2002, № 3 С. 3– 15.
4. В.С. Нерсесянц "Право как необходимая форма равенства, свободы и справедливости" // Социологические исследования. 2001. № 10. С. 3.
5. В.С. Нерсесянц Право-математика свободы М.: Юристъ, 1996. С. 13
6. Ф.М.Раянов теория правового государства– М.: Юрлитинформ, 2014. – С. 169.
7. Т. Гоббс Соч.: В 2 т. М., 1988. Т. 1. С. 98–99.
8. Т. Гоббс Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского // Гоббс Т. Сочинения: В 2 т. – Т. 2. – М.: Мысль, 1991, С.115.
9. В.С. Нерсесянц Различение и соотношение права и закона как междисциплинарная проблема // Вопросы философии права. М, 1973. С. 39–44.
10. В.С. Нерсесянц Общая теория государства и права. М.: Норма. 2004. С. 37.
11. Ф.М.Раянов Теория правового государства: монография –М.: Юрлитинформ, 2014. – С.169.
12. Дж. Локк Сочинения в 3-х т. Т.1. Опыт о человеческом разумении (Философское наследие.Т.93)–М.: Мысль, 1985.– С. 4.
13. В.С. Нерсесянц Философия права – М.: Норма, 2005, С.20.
14. В.С. Нерсесянц "О понимании советского права" // Советское государство и право. 1979 № 7. С. 70–72.
15. В.С.Нерсесянц Право и закон. Из истории правовых учений – М.: Наука. 1983. С. 15.
16. О.В.Мартышин О либертарной юридической теории государства и права // Государство и право, 2002, № 10, С.10.
17. П.М.Морхат Право, закон, нравственность в деятельности судьи (некоторые аспекты) // Государственная власть и местное самоуправление. 2007. № 3. С.4
18. В.С.Шевцов Право и судебная власть в Российской Федерации. М.: Профобразование, 2003. 368 с.
19. Ф.М.Раянов Теория правового государства : монография –М.: Юрлитинформ, 2014. – С.169.
20. М. И. Байтин Сущность права. Саратов: СГАП. 2001, С. 97.
21. Ю.Л.Тихомиров Юридическая коллизия: власть и правопорядок // Государство и право. 1994. № 1. С. 5

© Р.У. Янгазина, (yangazinaraisa@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,





НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Akhverdiev E.

Volgograd State University

e-mail : erwin.gelli@mail.ru

Balayants M.

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor of the Oryol State University Behalf of I.S. Turgenev

e-mail : nikolai.kartaschov@yandex.ru

Balukova V.

Saint-Petersburg state University of Economics

e-mail : balukova_v_a@mail.ru

Chechenova L.

Candidate of Economic Sciences, Kabardino-Balkaria University. X.M. Berbekova

e-mail : Lara-chechenova@rambler.ru

Drotikov M.

Post-graduate student, PFUR

e-mail : maxim.drotikov@yandex.ru

Fedorchukova Yu.

Competitor of the Lomonosov State University of Moscow

e-mail : fedorchukova@mail.ru

Fridman A.

Postgraduate student MGIMO University

e-mail : antonliber@mail.ru

Gagieva D.

Candidate of Medical Sciences, Associate Docent, "Head of the Department of Normal Physiology", Federal budgetary higher and professional education institutional "Ingush state University"

e-mail : dola_70@mail.ru

Garbav M.A.H.

Tambov state technical university

e-mail : vdovina-e@bk.ru

Gatagazheva Z.

Candidate of Medical Sciences, Associate Professor, "Head of the Department of Obstetrics and Gynecology", Federal budgetary higher and professional education institutional "Ingush state University"

e-mail : Zareta1@list.ru

Gatagazheva M.

Candidate of Medical Sciences, senior professor, "Head of the Department of Obstetrics and Gynecology", Federal budgetary higher and professional education institutional "Ingush state University"

e-mail : amira76@list.ru

Gnevasheva V.

Doctor of economic Sciences, professor, chair of integrated International studies, Moscow state Institute of international relations (University) MFA Russia (MGIMO); research fellow, Institute of fundamental and applied studies of Moscow humanitarian University (Mosgu IFPI)

e-mail : vera_cos@rambler.ru

Klepalova Yu.

Candidate of Judicial Sciences, Associate professor, Ural State Law University

e-mail : Klepalova@e1.ru

Kolesov E.

Ph.D. in Economics, Head of Accounting and Reporting Department PJSC "Unipro"

e-mail : kolesov.evgeny@gmail.com

Kondakova Yu.

Ph.D., Professor of the Department of Social Sciences, Ural State University of Architecture and Arts

e-mail : jkondakova@yandex.ru

Kulikov N.

Tambov state technical university

e-mail : kulikov68@inbox.ru

Matveeva E.

Member board of directors "BL GROUP"

e-mail : duma5@mail.ru

Mershina N.

Candidate of Judicial Sciences, Associate professor, Ural State Law University

e-mail : nadinmersh@mail.ru

Mitrovic S.

Doctoral candidate of the account, Moscow State University M.V. Lomonosov CFO Tarkett Eastern Europe, Moscow

e-mail : Mitrovic.Stanislav@hotmail.com

Murakayev I.

PhD Econ., deputy director for corporate management and auditing work of Federal State Unitary Enterprise "Organization "Agat"

e-mail : nurchih@mail.ru

Pesla V.

Saint-Petersburg state University of Economics

e-mail : 4u3eckpuct@mail.ru

Puchkov V.

Attorney in commercial practice, Pravoprotsess LLC, undergraduate student of the Ural State Law University

e-mail : poa@ru66.ru

Qafarli G.

Lecturer of the Baku State University

e-mail : qalib.qafar@gmail.com

Sadchikov I.

Saint-Petersburg state University of Economics

e-mail : sadchilov_home@mail.ru

Sapralieva D.

Candidate of medical Sciences, associate Professor, associate Professor, Federal budgetary higher and professional education institutional "Ingush state University"

e-mail : Sdo62@inbox.ru

Seregina O.

Volgograd State University

e-mail : olseregina@gmail.com

Shlepkina E.

Novosibirsk state technical university

e-mail : Shlepkina_ea@mail.ru

Smirnykh D.

Senior lecturer, The Central Branch of the Russian State University of Justice, Voronezh

e-mail : dimaitvrn@rambler.ru

**Solopova N.**

PhD in Philosophy, Professor of the Social Science Chair of the Ural State University of Architecture & Arts

e-mail : poa@ru66.ru

Timchenko R.

Postgraduate Student, Rostov State University of Economics

e-mail : timchenko-r@rambler.ru

Tiranova M.

Postgraduate student, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

e-mail : miriel7@mail.ru

Vdovina E.

Tambov state technical university

e-mail : vdovina-e@bk.ru

Yangazina R.

Leading expert-expert, Ministry of Finance of the Republic of Bashkortostan, Ufa

e-mail : yangazinaraisa@mail.ru

Zaripov R.

Head of department of optimization of mechanisms of management of RCP and forecasting of risks of her activity of Federal State Unitary Enterprise "Organization "Agat"

e-mail : rushan@yandex.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).