



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 3 2018 (март)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Редакционный совет

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

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

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

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

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

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

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

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

В течение года можно произвести
подписку на журнал непосредственно в редакции

Авторы статей

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

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

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./ факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 29.03.2018 г.

Формат 84x108 1/16

Печать цифровая

Заказ № 0000

Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- К.Г. Абазиева, С.Н. Гончарова, О.В. Гуденица** – Степень реализации экспортного потенциала Ростовской области: меры поддержки и стимулирование
K. Abazieva, S. Goncharova, O. Goudenica – Degree of realization of export potential of the Rostov region: support measures and incentivensness 4
- Е.В. Астапова, Т.В. Корсакова, М.П. Глызина** – Инновационная активность и ее влияние на экономическую эффективность существования предприятия на рынке
E. Astapova, T. Korsakova, M. Glyzina – Innovative activity and its impact on the economic efficiency of the enterprise on the market 9
- О.Ю. Греченкова, Н.С. Яровая, Ю.И. Исакова** – Исследование функций государства в сфере экономики: исторический аспект
O. Grechenkova, N. Yarovaya, Yu. Isakova – The study of state functions in the economic sphere: the historical aspect 15
- А.М. Заргарян** – Разработка системы стимулирования предпринимательской деятельности и повышения профессиональных компетенций представителей малого и среднего предпринимательства Европейского Севера России
A. Zargaryan – The development of entrepreneurship stimulation and professional skills increasing system for the representatives of European North of Russia small and medium entrepreneurs 19
- Л.А. Зинченко, А.А. Борисова, В.С. Новиков** – Макроэкономические тенденции и особенности развития региональной экономики в XXI в.
L. Zinchenko, A. Borisova, V. Novikov – Macroeconomic trends and features of the development of the regional economy in the 21st century 27
- Е.А. Иванова, Э.А. Камерова, И.С. Коберси** – Кластер-менеджмент как технология повышения эффективности использования ресурсов территорий в регионе
E. Ivanova, E. Kamerova, I. Kobersi – Cluster-management as a technology for increasing the efficiency of the use of territorial resources in the region 33
- Е.А. Иванова, М.П. Глызина, Д.В. Шкуркин** – Функционирование инновационных кластеров в регионе
E. Ivanova, M. Glyzina, D. Shkurkin – The functioning of innovative clusters in the region 39
- И.В. Измалкова** – Кластерное объединение хозяйствующих субъектов для достижения конкурентных преимуществ
I. Izmailkova – Clustering of business entities to achievement of competitive advantages 45
- Р.Н. Лучковский, В.А. Ильин** – Проблемы оценки и регулирования территориально-отраслевого потенциала аграрного сектора экономики региона
R. Luchkovsky, V. Ilyin – The problems of estimation and regulation of the territorial and branch potential of the agrarian sector of the economy of the region 49

- Н.А. Онанко, А.Б. Юрасов** – Бизнес инкубаторы как инструмент развития предпринимательства
N. Onanko, A. Yurasov – Business incubators as a tool for entrepreneurship development 55
- И.Д. Опарин, А.А. Яшин, А.В. Филиппов** – Роль комплексной оценки ущерба от пожаров при определении конкурентоспособности территории
I. Oparin, A. Yashin, A. Filippov – The role of comprehensive assessment of the damage caused by fires in determining the competitiveness of the territory 58
- Н.К. Прядилина, А.П. Петров** – Лесной сектор в системе централизованно-планируемой экономики: опыт организации и планирования
N. Pryadilina, A. Petrov – Forestry sector in the system of centrally planned economy: organisation and planning experience 63
- М.В. Пчельников, Д.И. Стратан, Л.И. Хволевская** – Условия экономической эффективности и конкурентоспособности предприятий сферы туризма
M. Pchelnikov, D. Stratan, L. Khvoyevskaya – Conditions for economic efficiency and competitiveness of tourism enterprises 68
- А.П. Фролов** – Экономическая эффективность капиталовложений в нефтегазовой отрасли
A. Frolov – The overall efficiency of investments in the oil and gas sector 74
- А.Э. Халилов** – Структура принятия социально-экономических решений в национальном хозяйстве
A. Khalilov – Structure of the adoption of socio-economic decisions in the national economy 80
- Е.В. Ширинкина** – Человеческий капитал в условиях интеллектуальной экономики
E. Shirinkina – Human capital in the conditions of intellectual economy 85
- ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**
- О.В. Грищенко, Е.И. Фёдорова, С.Ф. Кириченко** – Финансовый механизм обеспечения социальных гарантий
O. Grischenko, E. Fedorova, S. Kirichenko – Financial mechanism for ensuring social guarantees 89
- А.К. Исаев, Д.В. Шкуркин, Е.И. Фёдорова** – Финансовый менеджмент как система отношений предприятия по высокоэффективному управлению его финансами
A. Isaev, D. Shkurkin, E. Fedorova – Financial management as a system of relations of an enterprise for the highly efficient management of its finances 95
- М.В. Мельничук** – Управление бюджетными рисками (зарубежная практика)
M. Melnichuk – Budgetary Risk Management 101
- В.А. Наумкин** – Финансовый лизинг как источник финансовых ресурсов субъектов малого бизнеса
V. Naumkin – Financial leasing as a source of financial resources for small businesses 107

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

А.Г. Никпур – Кросс-культурный анализ в контексте вопроса влияния ценностей на организационное поведение и принципы экономического поведения

A. Nikpour – Cross-cultural analysis in the context of the question of the influence of values on organizational behavior and principles of economic behavior110

Е.Ю. Сапожникова, А.А. Борисова, И.В. Хайбуллина – Особенности гармонизации налогов в странах Европейского союза

E. Sapozhnikova, A. Borisova, I. Khaibullina – Features of tax harmonization in the countries of the European Union116

ПРАВО

М.Г. Арутюнян – Уклонение от уплаты налогов: криминалистические проблемы

M. Arutyunyan – Evasion of taxes: forensic problems122

Э.А. Ахвердиев – О современном понимании и социально-экономических факторах становления формы государственного правления

E. Ahverdiev – On the modern understanding and socio-economic factors of the formation of the form of government125

А.В. Глущенко – К вопросу о правовом регулировании механизма отобрания ребенка

A. Glushchenko – To the question of the legal regulation of the mechanism of a child130

Г.А. Глущенко, А.Р. Суханов – К вопросу об определении подсудности по делам о лишении родительских прав

G. Glushchenko, A. Sukhanov – To the question of determining the jurisdiction in cases of deprivation of parental rights133

Э.В. Зарецкая – Восстановление системы подоходного и имущественного налогообложения в 1921–1929 годах

E. Zaretskaya – Restoration of the system of income and property taxation in 1921–1929136

М.Н. Зацепин, О.В. Филиппова – Политические и экономические детерминанты, влияющие на состояние преступности в предпринимательской сфере

M. Zatsepin, O. Filippova – Political and economic determinants that influence the state of crime in the business sphere143

А.Д. Идиятуллов – Суицид как социально-негативное явление и его детерминирующие факторы

A. Idiatullov – Suicide as a socially negative phenomenon and its determinants148

С.В. Изютина – Неисполнение требований законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем

S. Izotina – Failure to fulfill the requirements of the legislation on counteraction to legalization (laundering) of incomes obtained in a criminal way153

Г.Н. Карепанов – Особенности допроса подозреваемого по делам о мошенничествах, совершаемых работниками банка в сфере кредитования

G. Karepanov – Particularly suspect cases of frauds committed by employees of the bank in lending156

Г.Н. Карепанов – Типичные следы при расследовании преступлений в сфере банковского кредитования

G. Karepanov – Typical traces in investigation of crimes of credit of bank character160

С.Н. Кашулин – Конституционно-правовые основания поддержки организаций инвалидов в рамках контрактной системы в сфере закупок Российской Федерации

S. Kashulin – Constitutional-legal basis of support of organizations of persons with disabilities in the framework contract system in the procurement of the Russian Federation163

Д.В. Крутин – Правовые особенности накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих

D. Krutin – Legal features of the accumulative-mortgage system of servicemen's housing provision166

Д.В. Кускашев – Основные направления деятельности органов городского самоуправления в сохранении и популяризации культурного наследия Енисейской губернии во второй половине XIX века

D. Kuskashev – Main directions of activity of bodies of municipal government in the preservation and promotion of cultural heritage of the Yenisei province in the second half of the XIX century ..170

М.И. Литовкина – Доступность медицинской помощи как способ реализации конституционного права на охрану здоровья: нормативно-правовое обеспечение в российских условиях

M. Litovkina – The accessibility of medical care as a way of realization of the constitutional right to health care: regulatory support in the Russian context174

В.Н. Сеничева – Гражданско-правовое регулирование преддоговорных отношений в предпринимательской деятельности

V. Senicheva – Civil-law regulation of pre-contractual contacts in business179

С.В. Страхова – Уголовно-процессуальный институт "явка с повинной": проблемы применения

S. Strakhova – Criminal-procedural institute "acknowledgement of guilt": problems of application183

Е.Н. Чуфарова – Право как феномен языка

E. Chufarova – Law as a phenomenon of language188

В.К. Шайдуллина – Концептуальные проблемы правового регулирования оборота криптовалюты в Российской Федерации

V. Shaydullina – The conceptual problems of legal regulation of the turnover of the cryptocurrency in the Russian Federation 192

ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors196

Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале200

СТЕПЕНЬ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ И СТИМУЛИРОВАНИЕ

DEGREE OF REALIZATION OF EXPORT POTENTIAL OF THE ROSTOV REGION: SUPPORT MEASURES AND INCENTIVE- NESS

*K. Abazieva
S. Goncharova
O. Goudenica*

Annotation

The study is devoted to the consideration of the parameters of foreign trade, which characterizes the result of the competition for the sales markets, and the extent to which the export potential of the Rostov region is realized. These indicators reflect the level of activity of the participation of the regional economy in foreign trade relations, the ability to produce and supply competitive products to the world market, the degree of foreign trade self-sufficiency and sectoral export specialization. Participants in foreign economic activity of the Rostov region need a lot of support, because the Rostov region has the potential for growth, which can be realized only with the help of the state. The main goal of state support for exports is to create a favorable business environment in the region.

Keywords: export, foreign economic activity, export support and stimulation.

Абазиева Камилла Григорьевна

Д.э.н., профессор,

Филиал Московского университета

им. С.Ю. Витте в г. Ростове-на-Дону

Гончарова Светлана Николаевна

К.э.н., доцент,

Филиал Московского университета

им. С.Ю. Витте в г. Ростове-на-Дону

Гуденица Ольга Васильевна

К.э.н., доцент,

Филиал Московского университета

им. С.Ю. Витте в г. Ростове-на-Дону

Аннотация

Исследование посвящено рассмотрению параметров внешней торговли, характеризующей результат конкурентной борьбы за рынки сбыта продукции, и степени реализации экспортного потенциала Ростовской области. Данные показатели отражают уровень активности участия региональной экономики во внешнеэкономических связях, способность производить и поставлять на мировой рынок конкурентоспособную продукцию, степень внешнеэкономической самообеспеченности и отраслевую экспортную специализацию. Участникам внешнеэкономической деятельности Ростовской области нужна большая поддержка, т.к. у Ростовской области имеется потенциал для роста, который возможно реализовать только при помощи государства. Основной целью государственной поддержки экспорта является создание благоприятной деловой среды на территории области.

Ключевые слова:

Экспорт, внешнеэкономическая деятельность, поддержка и стимулирование экспорта.

Сложившаяся внешнеэкономическая и политическая ситуация, связанная с сохранением и усилением экономических санкций в отношении России со стороны ряда государств, повлекла ограничение доступа на российский рынок продукции иностранных производителей и выхода отечественных компаний на внешние рынки.

В этой связи актуальным становится вопрос о развитии внешнеэкономической деятельности как фактора обеспечения экономического роста и глобальной конкурентоспособности Ростовской области.

Ростовская область представляет одну из ведущих региональных экономик России, входит в число крупных

индустриальных регионов страны и является подлинной деловой столицей юга России. Стратегической задачей является наращивание экономического потенциала Ростовской области.

Для региона развитие внешнеэкономических связей и внешней торговли это:

- ◆ способ активизировать собственный потенциал;
- ◆ привлечь в экономику региона новые технологии;
- ◆ привлечь инвестиции.

Существующая ситуация в экономике региона и ее динамика развития позволяют говорить о высоких экспортных возможностях предприятий области.

В статье "Social and economic diagnostics of foreign economic activity of the Rostov region" говорится о необходимости регулярного проведения анализа экспортного потенциала, а именно:

Для объективной оценки экспортного потенциала необходимо проводить социально-экономическую диагностику, а именно [1]:

- ◆ проанализировать объем и структуру экспортных поставок, сложившихся на текущий момент;
- ◆ с учетом стратегий и долгосрочных государственных и ведомственных программ развития, перспективных планов корпораций, а также сценариев развития международных рынков специализаций Ростовской области определить перспективы развития внешней торговли региона[1].

Оборот внешней торговли Ростовской области по данным Южного таможенного управления за январь-октябрь 2017 года вырос на 22% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года [2].

В итоге Ростовская область вошла в Топ-10 российских регионов по объемам экспорта, в том числе заняла 6 место по объемам несырьевого экспорта [2].

Ситуация во внешнеэкономической деятельности в течение последнего ряда лет развивалась под влиянием нестабильности мировой конъюнктуры, санкций западных стран в отношении Российской Федерации и ответных санкций, касающихся ограничения импорта продовольствия некоторых товарных групп из ряда стран, а также социально-экономических процессов на Украине.

Таблица 1.

Динамика внешнеторгового оборота, млн.долларов США.

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Внешнеторговый оборот - всего, в т.ч.:	10673,7	10401,2	8137,2	6925,7	7732,3	7496,7
- экспорт	5717,1	5805,0	4730,0	4804,6	5545,7	5174,4
- импорт	4956,6	4596,2	3407,2	2121,1	2186,6	2322,2

* Данные представлены за 10 месяцев 2017 г.

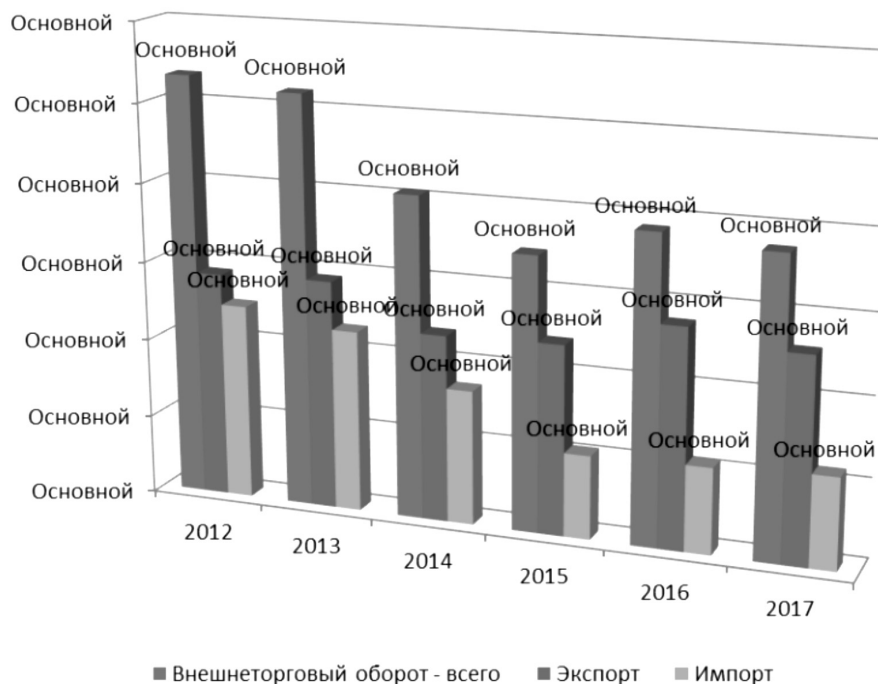


Рисунок 1. Динамика внешнеэкономической деятельности Ростовской области, млн. долларов США.

Также на динамику внешнеэкономической деятельности существенное влияние оказала курсовая динамика.

Снижение курса рубля по отношению к доллару в 2014–2015 гг. благоприятно сказалось на росте экспорта в стоимостной величине за счёт роста ценовой конкурентоспособности региональной продукции на зарубежных рынках. С другой стороны, падение курса рубля привело к сокращению импорта в Ростовской области. Как следствие наблюдается стабильный рост сальдо внешнеторгового оборота Ростовской области в течение последних нескольких лет.

Тем не менее, сегодня Ростовская область является регионом, где динамично развиваются внешнеторговые связи с 149-тью зарубежными странами мира. Постоянно растут объёмы продукции, поставляемой на экспорт. Экспорт Ростовской области осуществляется в 133 страны мира. Наибольшую долю составляют страны Азии, СНГ, Африки и Европы (рис.2) [2].

Значительная часть экспорта – это высокотехнологичная продукция: вертолеты, комбайны, электровозы, котлы паровые, энергетическое оборудование для атомной промышленности и т.д.; импорта – машиностроительная продукция, химическая, продовольственные товары, металлы.

Показатели внешнеторгового оборота в прошлом 2016 г. и текущем 2017 году говорят о том, что предприятия Ростовской области не только не теряют зарубежные рынки сбыта продукции, но и налаживают сотрудни-

чество с новыми странами, увеличивают объёмы экспорта, работая в новых условиях.

Несмотря на геополитическую напряженность и анти-российские санкции, зарубежные компании по-прежнему заинтересованы в развитии сотрудничества с Ростовской областью и реализации совместных проектов.

Для создания благоприятной деловой среды на территории области Правительством Ростовской области реализуются и разрабатываются системные меры поддержки экспорта (рис. 3).

В рамках осуществления системных мер государственной поддержки экспорта Правительством Ростовской области были реализованы следующие мероприятия:

1. Министерство экономического развития Ростовской области является координирующим органом по реализации мер поддержки экспорта.
2. Создан Экспортный совет при Губернаторе Ростовской области.
3. Функционирует Центр поддержки экспорта, который оказывает консультационную поддержку предприятиям-экспортерам, содействует в участии в выставочно-ярмарочных мероприятиях, организует бизнес-миссии за рубеж, проводит обучение специалистов в рамках образовательного проекта РЭЦ "Школа экспортеров". Наличие в Ростовской области институтов поддержки экспорта в области позволило создать и реализовать механизм "Экспортного лифта": предприятиям оказывается помощь на каждом этапе экспортной деятельности, начиная от предконтрактной подготовки и заканчивая постконтрактной работой.

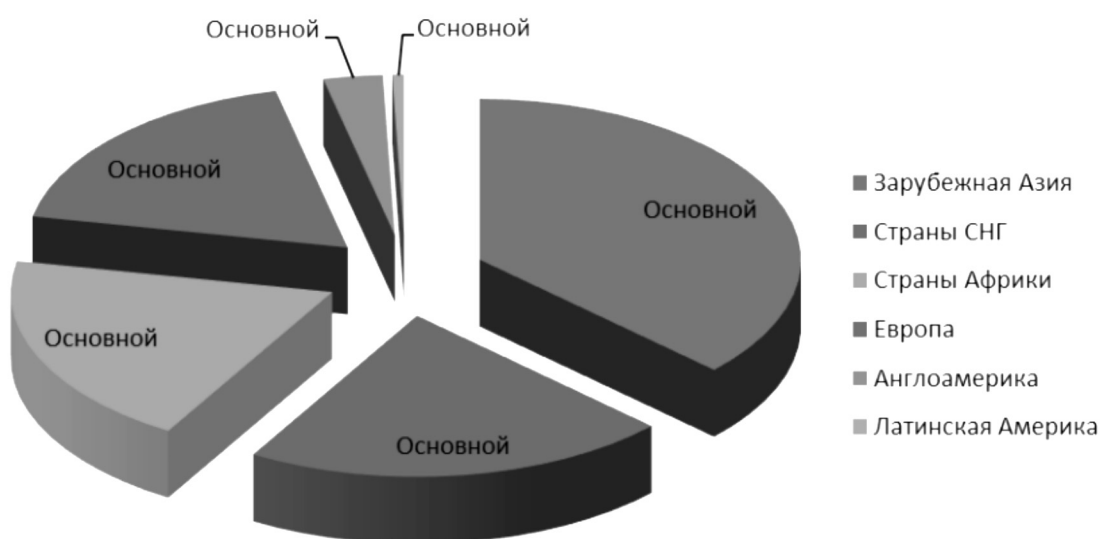


Рисунок 2. Диверсификация экспорта по географическому признаку январь-октябрь 2017 г.



Рисунок 3. Системные меры государственной поддержки экспорта в Ростовской области.

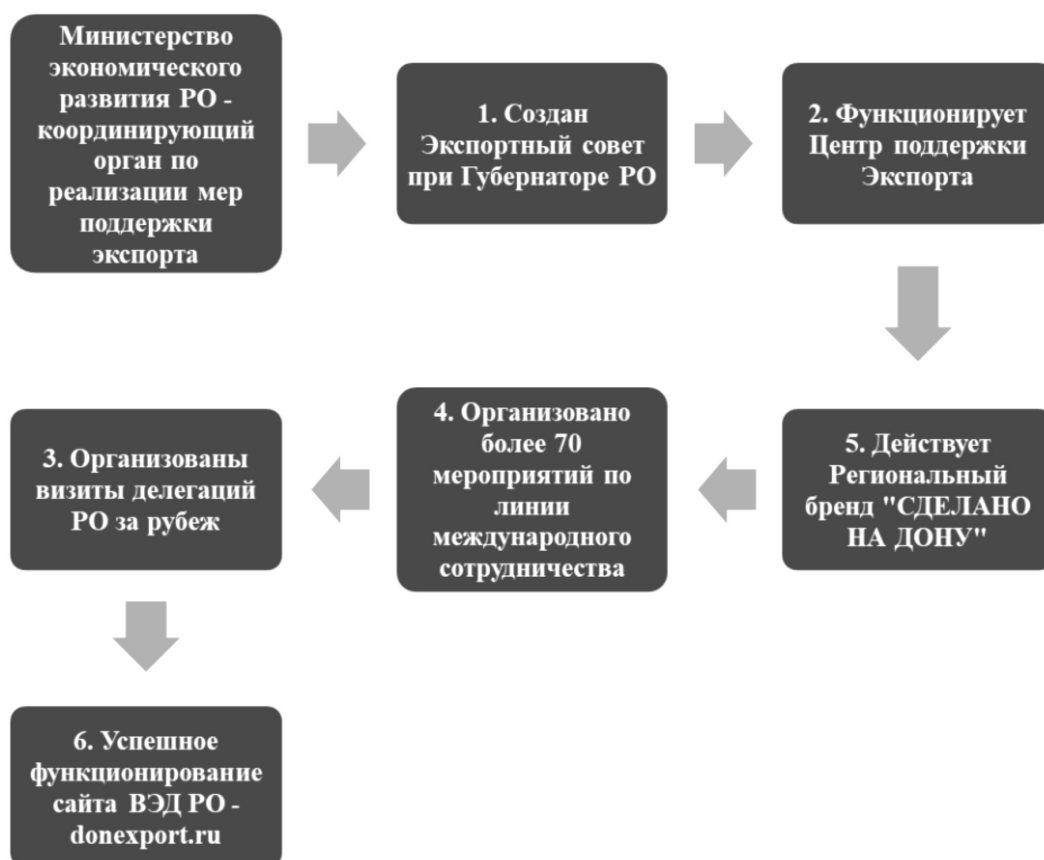


Рисунок 4. Мероприятия в рамках внедрения Регионального экспортного стандарта.

4. Организованы визиты делегаций Ростовской области за рубеж с целью участия в международных выставках, форумах, проведения заседаний совместных рабочих групп.

5. Организовано более 70 мероприятий по линии международного сотрудничества.

6. Также в соответствии с требованиями стандарта действует региональный бренд, отражающий уникальность региона, "Сделано на Дону". На сегодняшний день количество действующих участников системы добровольной сертификации "Сделано на Дону" составляет 44 предприятия.

7. Требование выполнено и по функционированию сайта ВЭД Ростовской области – donexport.ru, на котором на постоянной основе актуализируется информация, размещен публичный реестр экспортеров области.

С реализацией выше перечисленных мер поддержки и стимулирования экспорта сформировалась целостная система реализации государственной политики и приоритетов в экспортной сфере Ростовской области.

Основные мероприятия обеспечивают формирование и эффективную практическую реализацию ресурсно-инновационной модели экспортной специализации Ростовской области, способствуют увеличению объемов экспорта высокотехнологичной продукции.

Правительство Ростовской области продолжает вести последовательную работу по наращиванию объема несырьевого экспорта путем развития инфраструктуры продвижения экспорта, системной поддержки отечест-

венных производителей, увеличения количества новых экспортеров российской конкурентоспособной продукции, в том числе и за счет привлечения к экспортной деятельности малых и средних предприятий.

Глубокое и разноаспектное изучение внешнеэкономической деятельности Ростовской области обусловили необходимость систематизации предложений в результате чего был приведен комплекс мер, направленных на развитие международного, межрегионального сотрудничества и поддержки экспортной деятельности региона [1].

Для достижения поставленного целевого ориентира в рамках развития экспорта Ростовской области, на основании проведенного исследования, необходимо решить следующие важные задачи:

1. формирование конкурентоспособной экспортной специализации Ростовской области, динамичной и эффективной структуры продаж;

2. модернизация подходов и практик в сфере государственного управления и реализации государственной экономической, в том числе экспортной, политики Ростовской области;

3. увеличение доли несырьевых товаров и услуг, экспортируемых представителями малого и среднего бизнеса Ростовской области;

4. увеличение доли стабильных экспортеров, регулярно (не реже раза в год) осуществляющих экспортные операции в течение не менее пяти лет подряд;

5. увеличение доли компаний, расширивших в очередном году свой экспортный ассортимент или вышедших на новые для себя страновые рынки.

ЛИТЕРАТУРА

1. SOCIAL AND ECONOMIC DIAGNOSTICS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ROSTOV REGION Surzhikov M.A., Abazieva C.G., Belov M.T., Goncharova S.N. European Research Studies Journal. 2017. Т. 20. № 1. С. 172–187.
2. <http://donexport.ru/rostovregion.php>

© К.Г. Абазиева, С.Н. Гончарова, О.В. Гуденица, (abazieva_kamilla@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СУЩЕСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ

INNOVATIVE ACTIVITY AND ITS IMPACT ON THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE ON THE MARKET

*E. Astapova
T. Korsakova
M. Glyzina*

Annotation

Innovation is a means of competition, and on how well the enterprise applies innovative processes, directly depends on its level of competitiveness, as well as profitability. Innovative activity is the level of application of innovation. In the conditions of competitive struggle in the market, scientific and technical progress occupies a special place. After all, innovation determines the economic success of the organization. In the whole modern world, innovations are not just a desire to increase the result of activity, but a necessary factor for the survival of the organization, maintaining the level of competitiveness and prospects for economic growth. The experience of the most economically developed countries shows that the winner in the struggle for the client is the one who bases his activity primarily on the basis of innovative processes, and the main goal of the strategic plan of such organizations is the development of new products or services. Innovative activity of the enterprise can become one of the main factors of organization of competitive strategic perspective of the enterprise, preservation and increase of positions in the market. The relevance of this topic is high, since the level of innovative activity of the organization directly affects the introduction of innovations in the activities of the enterprise, and hence the level of competitiveness in the market.

Keywords: innovation, innovation activity, market.

*Астапова Елена Владимировна
К.ю.н., Донской*

*государственный технический
университет*

*Корсакова Татьяна Владимировна
Д.п.н., доцент,*

*Южный федеральный университет
Глызина Мария Павловна*

*К.п.н., доцент
Донской государственный
технический университет*

Аннотация

Инновации являются средством конкурентной борьбы, и от того, насколько успешно предприятие применяет инновационные процессы, напрямую зависит уровень его конкурентоспособности, а также рентабельности. Инновационная активность – это уровень применения инноваций. В условиях конкурентной борьбы на рынке, научно-технический прогресс занимает особое место. Ведь инновации определяют экономический успех организации. Во всем современном мире инновации – не просто желание повысить результат деятельности, а необходимый фактор для выживания организации, сохранения уровня конкурентоспособности и перспектив экономического роста. Опыт самых экономически развитых стран показывает, что победителем в борьбе за клиента становится тот, кто основывает свою деятельность преимущественно на основе применения инновационных процессов, и основной целью стратегического плана таких организаций является разработку новой продукции либо услуг. Инновационная активность предприятия может становится одним из главных факторов организации конкурентоспособной стратегической перспективы предприятия, сохранения и увеличения позиций на рынке. Актуальность данной темы высока, так как от уровня инновационной активности организации напрямую зависит внедрение инноваций в деятельность предприятия, а значит и уровень конкурентоспособности на рынке.

Ключевые слова:

Инновация, инновационная активность.

ВВЕДЕНИЕ

Инновационный менеджмент, как и прочие экономические теории, имеет свою теоретическую систему.

Эта система содержит собственную терминологию, и ключевые для инновационного менеджмента структуры основополагающих отраслей науки: теории научно-тех-

нического прогресса, организации производственных функций (НИОКР, идеи, предложения, продукция, технологии), стратегического управления (миссия и ценностные ориентиры, цели и среда, потенциал, базовые и предпочтительные стратегии), управления проектами (моно-, мульти – и мегапроекты, программы, матричные структуры), управления финансами (инвестиции, финансовые потоки, риски, дисконтирование), маркетинга (конкурент-

ная среда, конкурентное преимущество, конкурентные силы) и так далее. [1–3]

Инновационная активность
предприятий в Европейском союзе

Среди государств Европейского союза для аналитического исследования инновационной активности малого и среднего предпринимательства, применяются такие показатели, как [4–6]:

- ◆ процент организаций, внедривших инновационные процессы по отношению к общему числу предприятий;
- ◆ количество затраченных финансовых ресурсов на внедрение инновационных процессов;
- ◆ доля организаций, принимающих участие в НИОКР (Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), по отношению к общему числу предприятий;
- ◆ показатели прибыли организаций, реализовавших инновационные процессы, среди общих показателей ВВП;
- ◆ классификация предприятия, в том числе среди организаций малого и среднего бизнеса, осуществляется в соответствии с Рекомендациями Комиссии ЕС от 06.05.2003г.
- ◆ количество квалифицированных специалистов, занятых в сфере инновационной деятельности.

Данные показатели вычисляются отдельно для организаций малого бизнеса, средних и крупных компаний, а также в сфере производственного сектора и сектора услуг. Помимо этого, инновационные процессы делятся на технологические, управленческие, маркетинговые, и так далее. Научно-технические инновации включают в себя исследования и разработку инновационных процессов производства, и, соответственно, качества продукции.

Оценка и наблюдения
инновационной активности

По информации Евростата, включенной в первой публикации серии, вышедшей в 2002 г. под названием "SMEs in Europe – competitiveness, innovation and the knowledge-driven society" и являющихся результатом наблюдений 1996–2001 гг., можно сделать следующие выводы. [4, 6, 7]

– Если давать оценку инновационной активности по числу предприятий, то малые организации занимающиеся производством, среди государств Европы меньше склонялись к применению инновационных процессов, чем более крупные предприятия. К примеру, самый высокий показатель соотношения малых организаций, реализовавших инновационные процессы, к их общему числу предприятий, наблюдался в Ирландии, и составлял 68%. В то же время минимальное подобное соотношение

среди больших производственных организаций было отмечено в Италии, и составляло 73%.

Проводя анализ интенсивности внедрения инноваций (по числу организаций) в сервисной сфере (услуги и обслуживание) отмечалась даже более низкая склонность к внедрению инноваций. И это качество было свойственно для всех предприятий, не зависимо от их размера. Среди организаций малого бизнеса минимальная часть инвестиционно-активных предприятий отмечалась в Бельгии (13%), самая большая – в Ирландии (60%). Впрочем, Ирландия среди других государств являлась скорее исключением.

В то же время, изучение затрат, сосредоточенных на применении инновационных процессов, к их обороту, составляет противоположную картину. Иначе говоря – малые производственные организации затрачивали на инновации и их внедрение больший объем прибыли, нежели крупный бизнес. Таким образом, малые предприятия инвестировали в инновационные процессы 5,1% прибыли. Показатель инвестиций крупных и средних организаций составлял 4,7%. Эта ситуация имела еще более яркий характер в сфере услуг, где затраты на инновации малых организаций составляли 10,2% оборотов от прибыли, по сравнению с 3,1% на крупных предприятиях. [7–9]

– Во-вторых, уровень инновационной активности организаций среди государств в Европе был достаточно разнообразным. Инновационная активность разнилась от 21% в Люксембурге и Испании до 68% в Ирландии.

Процент малых организаций, коллективно принимающих участие в НИОКР, в сфере производства имел разницу от 6% (Люксембург) до 57% (Финляндия). Подобный уровень производственных организаций среднего размера менялся от 15% в Италии до 72% в Финляндии. В то же время минимальная часть крупных компаний, принимающих участие в НИОКР, наблюдалась в Италии (35%), максимальная – в Финляндии (93%).

Научно-технические инновации
в организациях различных сфер
деятельности

Научно-технические инноваций применялись организациями сферы услуг следующим образом – среди малых предприятий лидирующие позиции занимала Дания (71%), наименьший уровень был отмечен у Германии (14%). Среди предприятий среднего размера – 14% было в Ирландии, 70% – в Люксембурге. Крупные корпорации, принимавшими участие в НИОКР больше всего отмечены в Норвегии (80%), а самая маленькая часть участвовавших в проведении исследований и разработках инновационных технологий была в Германии (22%). [4–9]

Анализируя исследования европейских экспертов в

сфере применения инновационных процессов можно отметить, что по сравнению с девяностыми годами значительно увеличился. К примеру, в 1996 г. число инновационно-активных организаций в сфере производства составляло 51%, а в сфере услуг – 40%, то во время исследований показателей экономических предприятий 2008–2015 гг. достигло уже около 60% производственных и работающих в сфере услуг предприятий, которые применяли инновационные процессы.

Инновационная активность предприятий в Российской Федерации

Аналитическое исследование показателей деятельности предприятий применяется страной только в отношении организаций, действующих в промышленном и производственных секторах. Анализ и сбор необходимых данных реализуется Федеральной службой государственной статистики Российской Федерации, основываясь на форме статистического анализа "2-МП инновации", который применяется раз в 2 года. Иначе говоря, в процесс аналитических исследований не попадают организации, реализовывающие следующие виды экономической деятельности: производство продукции, применение инноваций в деятельности, и услугах в сфере сельского хозяйства, реализация деятельности строительных отраслей, предоставление услуг в сфере торговли, транспортные и коммуникационные сферы, гостиничный и ресторанный сервис, реализация деятельности с недвижимостью, прочие услуги. [6, 9]

Эти направления составляют основную деятельность малых и средних организаций в России. Помимо этого, малые промышленные организации исследуются на уровень реализации только научно-технических инновационных процессов, а именно – инновации производства и деловых процессов, игнорируя анализ управленческих, маркетинговых и прочих инноваций.

Исследование организаций среднего уровня реализуется в рамках статистического анализа всего комплекса Российских компаний, кроме индивидуальных предпринимателей, малых и микро-предприятий, то есть – совместно с крупными корпорациями, а также по более обширному комплексу экономической деятельности. Тем самым можно сказать, что предприятия среднего уровня не выделяются в качестве отдельной части статистического контроля. Это означает, что Росстату сложнее сделать более точные выводы касательно уровня инновационной активности, применения инновационных процессов и прочего, так как анализируется вся совокупность организаций.

В свою очередь, оценивая уровень инновационной активности объектов малого бизнеса в России можно использовать информацию Росстата, отражающую процент

малых организаций, реализовавших научно-технические инновации среди всего количества малых предприятий, процент инновационной продукции во всем объеме произведенной продукции малых предприятий, уровень затрат малых организаций на применение научно-технических инноваций.

Иными словами, можно сказать, что инновационная активность, как и применение инновационных процессов в целом, в России не являются общепринятыми методами повышения показателей экономической деятельности предприятий. То есть, далеко не каждый руководитель осознает важность внедрения инноваций, и не стремится к ним.

Как показывают результаты анализа, проведенного в 2015 г. с участием экспертов Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП), в России у многих предприятий остро стоит вопрос финансирования инновационных процессов. Помимо того, что применение инноваций сопряжено с большими рисками для компании, даже в случае успешного внедрения организация затратит много ресурсов, как финансовых, так и людских. [10]

Итоги этого исследования были получены основываясь на анализе 500 малых и средних организаций, применивших инновационные процессы, реализовавших свою деятельность на территории города руководителей организации являлась нехватка собственных финансовых ресурсов для развития инноваций, и нехватка финансирования со стороны государства.

Данные проблемы встретились у 37,7% и 27,9% опрошенных соответственно.

Помимо этого, среди важных факторов была отмечена необходимость несения больших издержек для внедрения инноваций (15,4%).

Соотношение инновационных процессов и условий государственного регулирования инновационной активности

Современная ситуация в российской экономике имеет мало общего со стандартными кризисными ситуациями, периодически происходящих в странах Запада.

После кризиса 90 гг., в России очень снизился уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции. Они были вытеснены, или, по крайней мере – потеряли свои позиции не только на мировом рынке, но и даже на отечественном. Ведь появилось очень много иностранной продукции, и ее качество зачастую было гораздо выше. Не смотря на это, всплеск уровня инновационной активности не произошел.

Аналитическое исследование мировой практики внедрения инновационных процессов показывает, что успешная деятельность инноваций напрямую зависит от организованных государством условий, содержащих в себе [7. 9. 10]:

- ◆ создание благоприятной среды для применения инновационных процессов.
- ◆ присутствие подходящей юридической базы, обеспечивающей существование инновационной структуры.
- ◆ государственное финансирование корпораций и крупных промышленных организаций, применяющих инновационные процессы
- ◆ применение эффективной налоговой системы в отношении предприятий малого бизнеса.

Для создания стратегии поддержки внедрения инновационных процессов очень важно изучать существующие и появляющиеся факторы, которые сдерживают инновационную активность организаций, и естественно, процессы улучшения уровня государственной поддержки в любой стране необходимо выработать, учитывая особенности развития данной производственной отрасли, как в самой стране, так и ее рентабельности на мировом рынке. Соответственно, чем выше уровень рентабельности отрасли (зачастую от этого так же зависит размер предприятия) тем большую поддержку должно оказывать государство.

В России проблемы применения инноваций исследуются следующими научными и исследовательскими центрами: НИУ ВШЭ, "Опора России", ВЦИОМ, ЦЭК, ЦИСН, Всемирный банк и др.

Результат исследования опыта применения инновационных процессов довольно неоднороден по методикам, опросам и анкетам, что довольно затрудняет полное и качественное исследование итогов проведенного анализа. Рассматривая результаты некоторых исследования, можно выявить основные сдерживающие инновационное развитие факторы, которые являются общими для большого числа организаций.

Факторы, сдерживающие инновационную активность в России

Возьмем за основу анализ применения научно-технических инноваций в России по результатам исследования НИУ ВШЭ, происходившего в 2013 году. Стоит также отметить, что все факторы, влияющие на инновационные процессы, делятся на три группы: экономические факторы, внутренние факторы и прочие факторы. По результатам исследования, можно выделить следующие сдерживающие инновационное развитие, как имеющие самое большое значение для опрошенных предпринимателей: [7–9]

- ◆ нехватка финансовых инвестиций и помощи со стороны государства.
- ◆ высокие затраты на внедрение инновационных процессов, и стоимость инноваций.
- ◆ нехватка законодательных и юридических документов, контролирующих и поощряющих инновационное развитие
- ◆ низкий уровень научно-технического обеспечения инноваций.

Проведя анализ результатов исследований ООО "Опора России", в итоге проведения анализа российских научно-технических предприятий, опрошенными, среди самых значительных были отмечены следующие сдерживающие факторы:

1. Недостаточность финансовых ресурсов для применения инновационных технологий (57 % опрошенных выбрали этот фактор);
2. Барьеры, связанные с управленческой средой (руководством самих организаций) / отраслевое распределение (22% и 23% соответственно);
3. Слишком большой уровень налогообложения на применение инновационных процессов (20 %);
4. Коррупция (17 %);
5. Слабая защита интеллектуальной собственности, (слишком большие сложности с приобретением патента, которые, к тому же не всегда оправдываются) (13 %);
6. Регулирование внешнего рынка и реализации произведенной продукции (6%);
7. Плохая инфраструктура инновационной деятельности (нехватка разработок, информации и прочего) (3%).

Исходя из приведенных данных, можно заключить, что самым первоочередным фактором, сдерживающим инновационное развитие, в любом случае становится нехватка финансовых ресурсов.

Нехватка собственных финансовых ресурсов на фоне малоразвитого в России института венчурного финансирования, маленького процента одобрения банковских кредитов на стадии разработки и начальных стадиях уже существующих процессов, в своей совокупности являются очень значительными барьерами для процесса развития инновационной деятельности и необходимых для этого процесса разработках.

Помимо этого, значительным фактором являются изъяны законодательства. Недостатки юридической структуры влекут за собой появление административных барьеров, включающих в себя методы налогового регулирования, деятельность контролирующих органов (санэпидстанция, пожарная инспекция, и так далее), регулирование по производственным отраслям, в которое входит процесс приобретения лицензии на деятельность, патента на собственность и так далее.

Правительство Российской Федерации применяет ряд мер, направленных на снижение влияния сдерживающих факторов в инновационной деятельности.

Зачастую, они направлены на повышение уровня поддержки со стороны государства, а соответственно финансирование, снижение налогов и прочее. Правительство любой страны должно поощрять и стимулировать развитие инновационной деятельности, так как от применения инноваций зависит конкурентоспособность деятельности предприятия, а значит и позиция на мировом экономическом рынке.

Помимо этого, создаются научно-технические исследовательские центры, что обеспечивают доступность внедрения инноваций, к примеру – "Сколково".

Выводы и предложения

Исходя из исследований Росстата, недостаток финансовых инвестиций со стороны государства, либо нехватка собственных денежных ресурсов предприятия являются самыми распространенными проблемами в применении инновационной деятельности.

Финансирование предприятий, занимающихся внедрением инноваций имеет очень важное значения для экономического уровня всей страны. Больше всего финансирование со стороны государства требуется организациям, которые находятся на первоначальных стадиях развития, так как такие организации не имеют необходимых финансовых ресурсов. При этом они не могут получить банковский кредит, так как не имеют доказательств эффективности своей предпринимательской деятельности.. Уровень риска и затрат, который сопутствует внедрению инновационных процессов на недавно сформировавшихся организациях делает нерентабельным для инвесторов процесс капиталовложений в инновационную деятельность, а уровень доходов организации еще не может покрыть издержки на проведение инновационных процессов.

Финансовая поддержка предприятий, занимающихся инновационной деятельностью может быть:

1. прямой, включающей в себя такие инструменты финансирования, как предоставление грантов, ссуд, субсидий и т.д. непосредственно инновационным предприятиям;
2. косвенной, выражающейся в предоставлении государственных гарантий, создании и развитии венчурных фондов, льгот, снижению налогов и так далее.

Еще одним видом финансовой поддержки, достаточно широко применяемой во всем мире, становится предоставление государством безвозмездных инвестиций на внедрение научно-технических, экономических и

прочих инноваций, разработки нового типа продукции и так далее. Примерами здесь послужат такие программы, как SBIR (The Small Business Innovation Research) и российская СТАРТ, осуществляемая Фондом Содействия Развитию Малых Предприятий в научно-технической сфере.

SBIR была применена руководством США в 1982 г., и ставила перед собой задачи простимулировать малые организации участвовать реализуемых государственным исследовательскими центрами проектах "Исследования и Разработок", благодаря предоставлению начального капитала. Эта программа впервые рассматривала выдачу денежных средств предприятиям с инновационными процессами на безвозмездных условиях, а также при сохранении за компанией прав и патентов на интеллектуальную собственность.

Малым организациям, стремящимся принять участие в программе SBIR было необходимо соответствовать следующим строгим параметрам:

- ◆ Организация не может являться государственным учреждением, и должна принадлежать гражданину Соединенных Штатов Америки.
- ◆ В организации должен быть штат высококвалифицированных специалистов, аналитиков, исследователей и так далее, (как минимум 50% сотрудников).
- ◆ Число сотрудников не может превышать 500 человек.

SBIR разливается в 3 этапа:

1. Первый этап разработки инноваций и планирования стратегии. Субсидия или гарант не могут превышать суммы в 100 тысяч долларов. На этом этапе прогнозируются ожидаемые экономические показатели деятельности, выявляется экономическая целесообразность инноваций. Данный этап как правило происходил в течение полугода;

2. Второй этап обозначен дальнейшей работой над инновационными процессами. В качестве итога, необходимо составить прототип продукции, услуги или новой технологии. Размер денежных средств, предоставляемых программой выявляется на конкурсной основе, основываясь на научно-технические перспективы инновационных процессов по результатам первого этапа и может составлять не более 750 тысяч долларов. На данном этапе продолжительность работ не более двух лет. В течение второго этапа завершается оценка коммерческой перспективы проекта;

3. Третий этап программы охарактеризован реализацией и внедрением инновационного процесса на рынок и оканчивается масштабным коммерческим применением. Можно также отметить, что на этом этапе SBIR не предоставляет прямых денежных ресурсов для финансирования и поддержки деятельности.

В рамках отечественной программы СТАРТ применяется поддержка инвестиционным организациям, осуществляющим деятельность не более двух лет, и чья ежегодная прибыль не превышает 300 тысяч рублей до взаимодействия с Фондом. Выбор участвующих в программе предприятий происходит на основе конкурса с привлечением независимых экспертов для оценивания и анализа проектов. Важное условие финансирования при участии в данной программе – подача заявки на патент.

Как уже было замечено ранее, согласно результатам

многочисленным исследованиям и опросам, именно острую нехватку внешнего финансирования большинство организаций определили как наиболее значимую проблему для развития бизнеса в РФ, а необходимость совершенствования финансовых механизмов поддержки признается многими исследователями и политиками.

На современном этапе становления российской национальной инновационной системы система финансовой поддержки характеризуется преобладанием безвозмездных способов финансирования малых предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Carlsson B. Innovation Systems: A Survey of the Literature from a Schumpeterian Perspective: Paper for the Elgar Companion to NeoSchumpeterian Economics, June, 2003.
2. Carlsson B. Technology and Economic Theory // Research Policy. 2005. № 3.
3. European Trend Chart on Innovation // European Innovation Scoreboard. 2005 // Comparative Analysis Of Innovation Performance.
4. Joint Research Centre (JRC). Unit of Econometrics and Statistical Support to Antifraud (ESAF) of the Institute for the Protection and Security of the Citizen (IPSC). – 2005. (http://www.trendchart.org/scoreboards/scoreboard2005/scoreboard_papers.cfm)
5. OECD. Science, Technology and Industry Outlook. Paris: OECD, – 2002.
6. OECD's Manual on R&D. Paris: Frascati, – 1997.
7. Абрамешин А.Е., Воронина Т.П.; Инновационный менеджмент. – М.: Вита-Пресс, 2001. – 272 С.
8. Анисимов Ю.П., Журавлев Ю.В. Теория и практика инновационной деятельности. – Воронеж 2010. – 539 С.
9. Аньшин В.М., Дагаев А.А. Инновационный менеджмент. – М.: Дело, 2007. – 584 С.
10. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. М.: Наука, – 2002.

© Е.В. Астапова, Т.В. Корсакова, М.П. Глызина, (astapova77@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ИССЛЕДОВАНИЕ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

THE STUDY OF STATE FUNCTIONS IN THE ECONOMIC SPHERE: THE HISTORICAL ASPECT

*O. Grechenkova
N. Yarovaya
Yu. Isakova*

Annotation

Many fundamental problems of modern society can not be solved solely by market mechanisms and need state participation. These problems include, first of all, the development of the social sphere, which, from the passive element of the economic system, has become one of the most important sources of economic growth. In particular, the level of education, the qualifications of the workforce and the state of scientific research directly affect the pace and quality of economic growth, which is confirmed by special studies. In the future, the role of education and science in economic development will, in all likelihood, increase due to traditional, material-material factors of production. Other intangible factors that have a huge impact on the state of the labor force and labor productivity, such as economic growth, include health care, social security and the state of the environment. The high level of material and spiritual well-being of citizens, the dominance of the middle class in the structure of society and, consequently, the implementation of the principles of social partnership determine the country's long-term economic prospects and its socio-political stability. A special factor of objective strengthening of the role of the state is the extremely increased social and organizational complexity of the modern economy, which disrupts the normal functional links within the market system. Objective: to analyze the main economic functions of the state.

Keywords: state, economy, state functions, distribution.

*Греченкова Оксана Юрьевна
К.ю.н., доцент, Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) Донского
государственного технического
университета в г. Шахты
Яровая Наталья Сергеевна
К.э.н., доцент, Донской государственный
технический университет
Исакова Юлия Игоревна
Д.с.н., к.ю.н., доцент,
Донской государственный
технический университет*

Аннотация

Многие фундаментальные проблемы современного общества не могут быть решены исключительно рыночными механизмами и нуждаются в государственном участии. К этим проблемам относятся, прежде всего, развитие социальной сферы, которая из пассивного элемента экономической системы превратилась в один из важнейших источников экономического роста. В частности, уровень образования, квалификации рабочей силы и состояние научных исследований непосредственно влияют на темпы и качество экономического роста, что подтверждено специальными исследованиями. В дальнейшем роль образования и науки в экономическом развитии будет, по всей вероятности, возрастать за счет традиционных, материально-вещественных факторов производства. К числу других нематериальных факторов, оказывающих огромное влияние на состояние рабочей силы и производительность труда, на качество экономического роста, относятся здравоохранение, социальное обеспечение и состояние окружающей среды. Высокий уровень материального и духовного благосостояния граждан, доминирование среднего класса в структуре общества и, следовательно, реализация принципов социального партнерства определяют долгосрочные экономические перспективы страны и ее социально-политическую стабильность. Особым фактором объективного усиления роли государства выступает чрезвычайно возросшая социально-организационная сложность современной экономики, которая нарушает обычные функциональные связи внутри рыночной системы. Цель работы: проанализировать основные экономические функции государства.

Ключевые слова:

Государство, экономика, функции государства, распределение.

Эволюция взглядов на роль государства в обществе

В плановой экономике государство играет решающую роль в определении всех экономических пропорций. При построении системы государственного регулирования экономики здесь господствует принцип "максимальной

возможности": все экономические процессы, которые в принципе поддаются централизованному регулированию, должны управляться центральными органами.

В рыночной экономике основным регулятором экономических пропорций является рынок. Государственное регулирование играет вспомогательную роль. Оно стро-

ится на основе принципа "необходимости": только в тех сферах, где рыночные регуляторы в силу различных причин неэффективны, допустимо и целесообразно государственное регулирование.

По мере того, как все больше увеличивается разрыв между тем, что государство может сделать, и тем, что ждет от него население, государство начинает постепенно разрушаться изнутри, лишая граждан самых элементарных условий стабильного существования: законности и безопасности, доверия к контрактам и надежного средства обращения [1–3].

Методология и методика исследования

Теоретической и методологической базой настоящего исследования являются международные и отечественные исследования в области государственного регулирования экономики и функций государства в экономике отдельных стран, правовые и нормативные акты по вопросам государственного регулирования экономики и обеспечения ее устойчивого развития. При решении поставленных задач применялся системный анализ, метод социологических исследований [2].

Функции государства в экономике

Вмешательство государства в экономику преследует определенные функции. Как правило, оно корректирует те "несовершенства", которые присущи рыночному механизму.

Государство берет на себя ответственность за создание равных условий для эффективной конкуренции предпринимателей, за ограничение власти монополий. Оно также заботится о производстве достаточного количества общественных товаров и услуг, поскольку рыночный механизм не в состоянии должным образом удовлетворять коллективные потребности людей. Участие государства в экономической жизни диктуется еще и тем, что рынок не обеспечивает социально справедливое распределение дохода. Государству надлежит заботиться об инвалидах, малоимущих, стариках. Ему также принадлежит сфера фундаментальных научных разработок [4–6].

Такое вмешательство необходимо, потому что для предпринимателей все это очень рискованно, дорого и, как правило, не приносит быстрых доходов. Поскольку рынок не гарантирует право на труд, государству приходится регулировать рынок труда, принимать меры по сокращению безработицы.

В целом государство реализует политические и социально-экономические принципы данного сообщества граждан. Оно активно участвует в формировании макроэкономических рыночных процессов.

Роль государства в рыночной экономике проявляется через следующие важнейшие функции:

- ◆ создание правовой основы для принятия экономических решений;
- ◆ разрабатывает и принимает законы, регулирующие предпринимательскую деятельность, определяет права и обязанности граждан;
- ◆ стабилизация экономики – использует бюджетно-налоговую и кредитно-денежную политику для преодоления спада производства, сглаживания инфляции, снижения безработицы, поддержания стабильного уровня цен и национальной валюты;
- ◆ социально-ориентированное распределение ресурсов – организует производство товаров и услуг, которым не занимается частный сектор; создает условия для развития сельского хозяйства, связи, транспорта, определяет расходы на оборону, науку; формирует программы развития образования, здравоохранения и т.д.;
- ◆ обеспечение социальной защиты и социальной гарантии – гарантирует минимум заработной платы, пенсии по старости, инвалидности, пособие по безработице; различные виды помощи малоимущим и т.д.

Антимонопольная деятельность государства является одной из важнейших областей государственного вмешательства в двух направлениях. На тех немногих рынках, где условия препятствуют эффективному функционированию отрасли при конкуренции, т.е. в так называемых естественных монополиях, государством создаются общественные регулирующие органы для контроля за их экономическим поведением. На большинстве других рынков, где монополия не стала необходимостью, общественный контроль принял форму антимонопольного законодательства.

Таким образом, цель отраслевого регулирования состоит в том, чтобы защитить общество от рыночной власти естественных монополий путем регулирования цен и качества обслуживания. Но использовать прямое регулирование необходимо только там, где это не приводит к снижению эффективности производства. Регулирование не должно применяться в случаях, когда конкуренция может дать лучшее обеспечение общества продукцией.

Антитрестовские законы – другой вид контроля. Эта форма контроля имеет богатую историю. В 1890 г. был принят знаменитый закон Шермана, запрещающий любые виды сговора и любые попытки монополизации какой-либо отрасли. Однако эта формулировка была довольно размытой, что не позволяло четко определить преступление. Следующим шагом был закон Клейтона от 1914 г. В принципе он был продолжением закона Шермана и лишь уточнял некоторые его пункты.

В том же году была создана Федеральная торговая комиссия. В ее компетенцию входил контроль за испол-

нением вышеназванных законов, а также расследование по своей инициативе нечестных действий. Закон о Федеральной торговой комиссии расширил норму незаконного поведения и предоставил независимому антитрестовскому органу полномочия для проведения расследований.

В большом количестве антимонопольных законов и различных уточнений к ним доказывается чрезвычайная важность этих законов для общества. Действительно, бесконтрольная монопольная власть может принести существенные убытки обществу из-за нечестной конкуренции, что вызовет банкротство мелких производителей, недовольство потребителей высокими ценами, а нередко и плохим качеством товаров, отставание в научно-техническом прогрессе и много других негативных последствий. Но антимонопольные законы не должны карать крупных производителей, не применяющих незаконные методы конкурентной борьбы. Если это условие не будет выполнено, то предприниматели потеряют стимул выпускать больше продукции.

Таким образом, государство выступает в роли арбитра, который избирает оптимальное (наиболее эффективное) соотношение между монополиями и конкурентными отраслями. В различные периоды истории для различных стран это соотношение было разным, корректируемым с учетом особенностей развития экономики. И государство должно уметь и эффективно использовать этот механизм.

Эволюция экономических функций государства в России

В ходе исторического процесса представления человека о роли государства в экономическом и социальном развитии претерпели значительные изменения. И сегодня быстро меняющийся мир заставляет нас вновь искать ответы на основные вопросы о государстве: какова должна быть его роль, чем оно может заниматься, а чем не может, каковы его важнейшие функции в различных экономических системах.

На протяжении прошлого столетия различные государства продемонстрировали как преимущества, так и ограниченность государственного вмешательства в экономику. Накопленный опыт с тех пор свидетельствует о том, что: во-первых, устойчивое развитие, как в экономической, так и в социальной сферах невозможно без эффективного вмешательства государства; во-вторых, государство находится в центре экономического и социального развития, но не в качестве непосредственного источника роста, а как партнер, катализатор, помощник; в-третьих, эффективное государство существенно отличается для стран, находящихся на различных стадиях развития. Различия в размерах, этническом составе, культу-

ре, уровне благосостояния, политической системе делают каждое государство неповторимым. И все-таки есть много общего в требованиях к государству в современных условиях [7–9].

С развитием общества, с изменениями в структуре общественного производства, сдвигами в его технической базе, актуализацией тех или иных сфер общественной жизни происходят развитие, обогащение, уточнение функций государства. Данный процесс идет по следующим направлениям: последовательный переход от прямых к косвенным методам регулирования экономики; резкое усиление социальных функций государства, его роли в регулировании социальных процессов, начиная с установления минимальных ставок оплаты труда, в том числе часовых, обязательных для любого предпринимателя независимо от формы собственности и национальной принадлежности; определение прожиточного минимума, продолжительности рабочего времени и времени отдыха, гарантированных отпусков; решение сложных социальных проблем, таких, как комплекс взаимоотношений труда и капитала, социальное партнерство, уменьшение неоправданной дифференциации в доходах населения, обеспечение стабильности в обществе [8].

Со становлением рыночной экономики возникли и качественно новые функции государства, которые ранее не были однозначно структурированы, что связано с постепенным становлением постиндустриального общества. К ним можно отнести принятие на себя государством обязательств в области образования, формирования и поддержки фундаментальной науки, создания специальных зон для разработки современных технологий, проведение четко сформулированной промышленной политики, решение экологических вопросов. Концепция вытеснения государства из сферы экономики, уменьшения числа его функций и ослабления регулирующей роли как генеральное направление развития нашей страны не соответствует глобальным мировым тенденциям и не отвечает российским реалиям.

Роль государства качественно различается на этапах становления, формирования рыночной экономики и в условиях функционирования уже сложившейся, хорошо отлаженной и отрегулированной экономики рыночного типа. Самоорганизация, а рынок – классический образец самоорганизации, присуща достаточно устойчивым системам и мало эффективна в период перехода от одной системы к другой. В переходной экономике роль государства была не велика. На данный момент все изменилось.

Выводы

Изучение заявленной темы в этом материале дает много акцентов для размышлений. Очень часто государ-

ство является первопричиной изменений экономического поведения предпринимателей. Для сглаживания социальных противоречий, связанных с производством и распределением экономических благ, используется активная экономическая политика, проводящаяся соответствующими государственными органами. От решений, принимаемых правительством, зависят решения, принимаемые (или не принимаемые) на микроуровне.

Правительственная политика достигает цели только тогда, когда она поощряет, а не указывает в директивном порядке. При создании благоприятных условий предпринимателям их частный интерес совпадает с интересом государства, то есть общества. Следовательно, государство должно просто сделать более доступной для предпринимателей ту сферу экономики, которая является для него наиболее приоритетной.

Конечно, вмешательство государства в экономические отношения не должно быть безграничным – экономика не должна быть излишне административно "зарегулирована", так как это ущемляет экономическую свободу, приводит к коррупции государственного аппарата и возникновению теневой экономики. Государство не должно вмешиваться в те сферы экономики, где его вмешательство не является необходимым. Это не только ненужно, но и вредно для экономики.

В целом трудно переоценить роль государства в экономике. Оно создает условия для экономической деятельности, защищает предпринимателей от угрозы со стороны монополий, обеспечивает потребности общества в общественных товарах, обеспечивает социальную защиту малообеспеченных слоев населения, решает вопросы национальной обороны. Особое положение государства в экономике дает ему и некоторые преимущества. Главное из них – возможность очень быстро и беспрепятственно сконцентрировать все необходимые ресурсы (материальные, финансовые, трудовые) для решения отдельных крупных проблем (строительство крупных промышленных объектов, освоение космоса, строительство новых городов), но это не должно приводить к снижению жизненного уровня населения.

В новом цикле (в XXI в.) в мировой экономике произошел резкий поворот к усилению регулирующей роли государства. Основными причинами этого были: углубление общественного разделения труда, монополизация экономики и вытеснение свободной конкуренции с рынка товаров, огромная антитрестовская работа государства по законодательному ограничению монополий, подготовка к войнам и их проведение, образование под контролем государства военно-промышленных комплексов, государственное регулирование социальной сферы, государственная поддержка развития науки и техники и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия//Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3.
2. Воловик Е. Глобализация экономики и ее влияние на национальные бюджеты. URL: http://vasilievaa.narod.ru/8_5_99.htm.
3. Глобализация и национальные налоговые системы// Московский государственный лингвистический университет. Факультет экономики и права. URL: <http://econom.mslu.ru/index.php?option=content&task=view&id=207&Itemid=47&limit=1&limitstart=12>. (Дата обращения: 22.10.2015).
4. Грязева Н. Н. История становления представлений о роли государственного регулирования в экономике// Экономика, управление, финансы: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). Пермь: Меркурий, – 2011. – С. 27–29.
5. Ерембаева Б.Ж. Глобализация экономики и ее влияние на структуру налоговой системы и налогового механизма. URL: <http://articlekz.com/article/8036>.
6. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, – 1999. – 352 с.
7. Лукьянова А.А. Эволюция взглядов на роль государства в согласовании экономических интересов// Известия ПГПУ. – 2006. – № 2. – С. 37–40.
8. Моргунов Е.В. Эволюция теоретических представлений о роли государства в экономике// Вестник ГУУ (Серия "Институциональная экономика"). – 2005. – №5. – С.72–80.
9. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, – 1962.

© О.Ю. Греченкова, Н.С. Яровая, Ю.И. Исакова, (yarovaya_ns2009@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Реклама

Традиции. Инновации. Успех!

МИБО

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПОВЫШЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЕВРОПЕЙСКОГО СЕВЕРА РОССИИ

THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP STIMULATION AND PROFESSIONAL SKILLS INCREASING SYSTEM FOR THE REPRESENTATIVES OF EUROPEAN NORTH OF RUSSIA SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIPS

A. Zargaryan

Annotation

The article is devoted to the actual questions of entrepreneurship activity development in case of European North of Russia. The problems of entrepreneurship stimulation system weak development and small and medium entrepreneurship representatives low professional skills are approved. The mechanism of increasing entrepreneurs stage of involvement in economic affairs, improving the level of entrepreneurs awareness of government support programs are proposed. Special focus is taken to the activities of increasing youth people interests to the entrepreneurship activity.

Keywords: small and medium entrepreneurship agents, professional skills, stimulation of entrepreneurship activity, European North of Russia.

Заргарян Аршак Месропович

К.э.н., доцент,

Череповецкий государственный университет, г. Череповец

Аннотация

Статья посвящена актуальным вопросам развития предпринимательской деятельности на уровне Европейского Севера России. Обоснованы проблемы слабой развитости системы стимулирования предпринимательской деятельности, низкого уровня профессиональных компетенций представителей малого и среднего предпринимательства. Предложен механизм повышения степени участия предпринимательских структур в экономических отношениях, повышения степени информированности субъектов МСП о программах государственной поддержки. Особое внимание уделено мероприятиям по повышению интереса молодежи к предпринимательской деятельности.

Ключевые слова:

Субъекты малого и среднего предпринимательства, профессиональные компетенции, стимулирование предпринимательской деятельности, Европейский Север России.

Способность осуществления предпринимательской деятельности, стремление к риску, умение организовать взаимодействие элементов различной природы определяют успех в секторе малого и среднего предпринимательства (далее МСП).

Профессиональная способность представителей МСП, вовлеченность основной части населения в процесс предпринимательства являются важной составляющей развития системы. Немаловажная роль отводится степени информированности действующих и потенциальных субъектов МСП, их вовлеченности в процесс производства общественных благ.

Статистические данные показывают сравнительно низкий уровень участия населения в процессе производства общественных благ. Кроме того, предприниматели не находят высокую зависимость между эффективностью бизнеса и профессиональными компетенциями со-

трудников. Для целей обоснования выдвинутой гипотезы проведено исследование предпринимательской среды Европейского Севера России.

В качестве важных результатов оценки предпринимательского сектора Европейского Севера России можно отметить наличие следующих проблем: слабая развитость системы стимулирования предпринимательской деятельности, низкий уровень профессиональных навыков представителей МСП.

ПРОБЛЕМА 1.

Слабая развитость системы стимулирования предпринимательской деятельности.

Усилия государства по стимулированию потенциальных предпринимателей к активной деятельности реализуются в недостаточной степени. Несмотря на государственную пропаганду важности предпринимательского

сектора для развития экономики страны, существуют проблемы государственного позиционирования сектора МСП.

Значительные трудности организации предпринимательской деятельности обусловлены локальной монополизацией большинства отраслей, отсутствием альтернативного предложения у потребителя. Очевидно, что в подобных условиях трудно достичь высокой степени предпринимательской инициативы. Предпринимательский сектор воспринимается государством как небольшой сегмент, оказывающий небольшое влияние на экономику страны. Основные усилия государства направлены на крупный бизнес, генерирующий основные доходы бюджета.

Можно признать слабую развитость системы государственной пропаганды предпринимательской деятельности. Высокий уровень риска и отсутствие системы адаптации начинающих бизнесменов обуславливают непопулярность предпринимательства среди экономически

активного населения. Существующие проблемы в сфере инфраструктуры предпринимательства влияют на эффективность предпринимательских идей и играют определяющую роль в организации новых видов производств [1, 6, 7].

Слабое развитие системы государственного стимулирования предпринимательской деятельности прослеживается на примере отдельных отраслей экономики. В частности, исследование лесной отрасли Европейского Севера России показывает слабое участие представителей отрасли в формировании валового регионального продукта.

Для справки представим данные компании "Lesrpm Network", согласно которым объем экспорта необработанной древесины из регионов России всеми участниками рынка за период 2010–2015 г. снижается на 3,1%. При этом, увеличиваются темпы сокращения объемов экспорта необработанной древесины, за период 2014–2015 гг. снижение составляет 5% (табл. 1).

Таблица 1.

Экспорт необработанной древесины из России в 2010-2015 года.

Регион	Объем, тыс. тонн						Динамика, %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2014/2015
<i>Россия</i>	15614	15924	13359	14427	15921	15117	-5,0
Хабаровский край	3688	3667	3378	2702	3417	3189	-6,7
Иркутская область	3727	4300	2817	2927	3670	3174	-13,5
Санкт-Петербург	1087	1360	1175	1932	2267	1931	-14,8
Вологодская область	492	545	631	1155	1364	1408	3,2
Приморский край	1123	985	971	966	1293	1268	-1,9
Красноярский край	1697	1682	989	784	1028	1046	1,8
Ленинградская область	607	598	567	829	875	793	-9,4
Республика Карелия	1025	770	723	737	467	515	10,3
Амурская область	645	442	442	273	307	298	-2,9
Новгородская область	156	99	139	170	184	181	-1,6
Тверская область	80	53	56	73	86	155	80,2
Псковская область	43	24	16	25	86	154	79,1
Свердловская область	112	101	94	78	121	152	25,6
Республика Бурятия	404	383	184	114	141	104	-26,2
Кировская область	48	83	67	63	98	98	0,0
Алтайский край	80	78	33	21	88	77	-12,5
Томская область	39	37	51	56	78	73	-6,4
Архангельская область	9	8	12	29	24	62	158,3
Костромская область	21	23	37	50	73	49	-32,9
Томская область	116	75	60	51	51	47	-7,8
Другие регионы	414	609	914	1393	203	342	68,5

При этом, данные **табл. 2** показывают, что на долю лесного хозяйства приходится всего 0,2% общего объема оборота средних предприятий России по итогам 2016 г. Анализ динамики показывает, что за период 2014–2016 гг. размер оборота средних предприятий увеличился на 50,9%, однако размер оборота средних предприятий лесного хозяйства в указанном периоде увеличился всего на 19,4% [3].

Приведенные в **табл. 3** данные показывают, что на долю лесного хозяйства в общем объеме оборота малых предприятий России по итогам 2016 г. приходится всего 0,2%. При росте размера оборота малых предприятий на 47,3% за период 2014–2016 гг. общий объем оборота малых предприятий лесной отрасли увеличился на 44,3% [3].

Основными причинами низкой степени участия предпринимательских структур в объеме освоения леса является то, что государством не созданы адаптированные механизмы получения доступа субъектов МСП к лесным участкам.

В 2014 году в качестве поддержки лесной отрасли государством разработан проект законодательного акта, определяющего механизм заключения договоров аренды на новый срок без проведения аукциона. Основные изменения нового законопроекта затрагивают тех, кто уже осваивает лесные участки. Дело в том, что за годы освоения лесопользователь вкладывает определенные средства в арендованный участок, создает объекты лесной инфраструктуры, строит лесные дороги. И по истечению опре-

деленного срока он должен сдать этот участок государству. В такой ситуации государство не может гарантировать предпринимателю возврат объем вложений в развитие инфраструктуры леса.

С одной стороны, предлагаемый государством механизм направлен на повышение инвестиционной привлекательности лесной отрасли. Однако, данные нововведения ограничивают возможности новых участников рынка по освоению лесных насаждений. Подавляющее большинство лесных участков уже освоено крупными участниками рынка, участки арендуются у государства сроком на 49 лет с возможностью пролонгации.

Поэтому механизм, позволяющий заключать договор аренды с действующими арендаторами на очередные 49 лет не позволит субъектам малого и среднего предпринимательства получить доступ к лесным участкам. Следовательно, говорить о мероприятиях государства по стимулированию предпринимательской деятельности для субъектов МСП лесной отрасли преждевременно.

ПРОБЛЕМА 2

Низкий уровень профессиональных навыков представителей МСП.

Собственники и руководители большинства субъектов МСП не рассматривают процесс повышения квалификации сотрудников в качестве необходимой статьи расходов. Обучению персонала не уделяется должного внимания по причине низкой результативности и относительно высокой текучести кадров.

Таблица 2.

Оборот средних предприятий России по видам экономической деятельности.

	2014		2015		2016	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
<i>Средние предприятия</i>	5 027,8	100,0	10 362,7	100,0	7 590,4	100,0
Сельское хозяйство	296,1	5,9	405,3	3,9	420,9	5,5
<i>Лесное хозяйство</i>	13,4	0,3	19,1	0,2	16,0	0,2
Рыболовство, рыбоводство	39,2	0,8	79,5	0,8	95,2	1,3
Добыча полезных ископаемых	103,3	2,1	140,0	1,4	139,6	1,8
Обрабатывающие производства	1 153,4	22,9	1 931,6	18,6	1 821,4	24,0
Строительство	460,0	9,1	1 178,8	11,4	621,8	8,2
Оптовая торговля	1 569,9	31,2	4 150,1	40,0	2 565,5	33,8
Розничная торговля	293,1	5,8	381,9	3,7	281,7	3,7
Гостиницы и рестораны	19,7	0,4	...	0,0	26,5	0,3
Транспорт и связь	168,0	3,3	372,9	3,6	311,2	4,1
Операции с недвижимым имуществом	316,6	6,3	703,7	6,8	493,0	6,5
Прочие	595,1	11,8	999,8	9,6	797,6	10,5

Таблица 3.

Оборот малых предприятий России по видам экономической деятельности.

	2014		2015		2016	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
<i>Малые предприятия</i>	26 392,2	100,0	44 124,3	100,0	38 877,0	100,0
Сельское хозяйство	430,3	1,6	556,3	1,3	653,0	1,7
<i>Лесное хозяйство</i>	54,6	0,2	87,8	0,2	78,8	0,2
Рыболовство, рыбоводство	42,1	0,2	73,8	0,2	59,9	0,2
Добыча полезных ископаемых	113,5	0,4	180,9	0,4	181,3	0,5
Обрабатывающие производства	2 459,2	9,3	4 048,0	9,2	3 680,0	9,5
Строительство	2 740,6	10,4	5 435,4	12,3	4 046,5	10,4
Оптовая торговля	10 474,5	39,7	19 368,1	43,9	16 648,9	42,8
Розничная торговля	3 296,0	12,5	3 222,1	7,3	3 578,8	9,2
Гостиницы и рестораны	499,3	1,9	660,0	1,5	616,2	1,6
Транспорт и связь	1 097,7	4,2	2 322,6	5,3	1 946,0	5,0
Операции с недвижимым имуществом	2 858,7	10,8	4 837,9	11,0	4 464,9	11,5
Прочие	2 325,7	8,8	3 331,4	7,6	2 922,7	7,5

Существующие на рынке программы повышения квалификации в большей степени ориентируются на теоретический материал, в основном абстрагированный от реальных ситуаций. Одновременно с этим, потенциально успешные работники рассматривают малые и средние организации как промежуточный этап в своей карьере, не рассчитывая на серьезные перспективы [5, 10].

По результатам исследования "Amway Global Entrepreneurship Report 2013" всего 23% россиян связывают успехи в сфере предпринимательства с наличием образования в соответствующей сфере. Ответы респондентов на аналогичный вопрос распределились следующим образом: Великобритания – 31%, Румыния – 35%, США – 40%, Греция – 45%, Дания – 50% [9].

Установлено, что экономическая активность проживающего в регионе населения влияет на формирование профессиональных навыков представителей малых и средних организаций, определяет стремление населения к занятию предпринимательской деятельности [11].

Выдвинутая гипотеза относительно низкого уровня квалификации представителей предпринимательских субъектов подтверждается как статистическими данными, так и результатами опроса предпринимательского сообщества регионов Европейского Севера России.

Приведенные в табл. 4 данные показывают, что общая численность рабочей силы регионов Европейского Севера

ра России за 2011–2016 гг. снижается на 6,5%. При этом за аналогичный период численность экономически активного населения России увеличилась на 1,1% [8].

Подобные результаты являются следствием оттока населения Европейского Севера России в населенные пункты с более комфортными условиями жизни. Известно, что часть территории Европейского Севера России характеризуется суровыми климатическими условиями в зимний период времени, часть некоторых регионов находится за Северным полярным кругом.

Данные численности занятых в экономике Европейского Севера России, приведенные в табл. 5, показывают снижение показателя на период 2011–2016 гг. на 6,8%. Вместе с тем за аналогичный период численность занятых по России в целом увеличилась на 2,2% [8].

Другой причиной оттока населения из регионов Европейского Севера России является уровень безработицы. Приведенные в табл. 6 данные показывают, что уровень безработицы в регионе выше среднего уровня по России. По итогам 2016 г. средний уровень безработицы регионов Европейского Севера России на 2,4% превышает уровень безработицы по России [8].

По данным табл. 7 по итогам 2016 г. в структуре занятых Европейского Севера России доминируют представители со средним профессиональным и общим образованием с долей 39,9%. На долю представителей с выс-

Таблица 4.

Динамика численности рабочей силы Европейского Севера России, тыс. чел.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Изменения 2016 / 2011, %
<i>Российская Федерация</i>	75779	75676	75529	75428	76588	76636	101,1
<i>Европейский Север России</i>	2614	2569	2555	2500	2481	2442	93,4
Республика Карелия	339	330	328	327	327	327	96,4
Республика Коми	498	492	500	476	477	466	93,6
Архангельская область	662	636	631	614	611	593	89,6
Вологодская область	645	640	628	625	611	611	94,8
Мурманская область	471	471	468	458	455	445	94,4

Таблица 5.

Динамика численности занятых в экономике Европейского Севера России, тыс. чел.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Изменения 2016 / 2011, %
<i>Российская Федерация</i>	70857	71545	71392	71539	72324	72393	102,2
<i>Европейский Север России</i>	2419	2407	2383	2335	2300	2253	93,2
Республика Карелия	311	307	301	300	299	297	95,6
Республика Коми	457	460	465	448	443	425	93,0
Архангельская область	623	602	593	570	569	551	88,5
Вологодская область	598	603	590	590	569	570	95,4
Мурманская область	431	435	434	427	420	410	95,2

Таблица 6.

Уровень безработицы Европейского Севера России, %.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Изменения 2016 / 2011, %
<i>Российская Федерация</i>	6,5	5,5	5,5	5,2	5,6	5,5	84,6
<i>Европейский Север России</i>	7,7	6,5	6,9	6,7	7,4	7,9	102,3
Республика Карелия	8,4	7,0	8,2	8,1	8,8	9,2	109,5
Республика Коми	8,2	6,4	7,1	6,0	7,0	8,7	106,1
Архангельская область	5,9	5,4	6,1	7,2	6,8	7,1	120,3
Вологодская область	7,3	5,8	6,1	5,6	6,8	6,6	90,4
Мурманская область	8,6	7,7	7,2	6,7	7,8	7,7	89,5

шим образованием приходится всего 27,5% занятых. Средний уровень образования по России является более высоким по сравнению с рассматриваемым регионом (33,5% занятых с высшим образованием, 44,0% – со средним профессиональным и общим образованием) [8].

В условиях снижения показателей экономической активности и оттока населения, сравнительно высоком уровне безработицы развитие предпринимательских процессов требует высокого уровня управленческих компетенций.

Таблица 7.

Структура занятых в экономике Европейского Севера России по уровню образования в 2016 году, %.

	В том числе имеют образование				
	высшее профессиональное	среднее профессиональное	среднее общее	основное общее	не имеют основного общего
<i>Российская Федерация</i>	33,5	25,9	18,1	3,2	0,2
<i>Европейский Север России</i>	27,5	25,3	14,6	4,3	0,3
Республика Карелия	27,3	27,8	14,2	4,1	0,3
Республика Коми	25,8	22,1	14,0	4,8	0,3
Архангельская область	27,5	29,4	11,2	4,7	0,4
Вологодская область	25,3	24,7	16,6	4,8	0,4
Мурманская область	31,8	22,3	17,2	3,1	0,1

Для подтверждения полученных статистических выводов проведено исследование среди руководителей и собственников малых и средних организаций Европейского Севера России. Исследование организовано в форме беседы с респондентами, осуществляющими деятельность в следующих сферах: сельское хозяйство; лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство; обрабатывающие производства; розничная торговля продуктами питания; гостиничный бизнес; операции с недвижимым имуществом.

Приведенные в табл. 8 результаты исследования показывают, что представители МСП Европейского Севера России в целом проявляют недовольство текущим уровнем компетенций сотрудников.

В некоторых случаях респонденты признают отсутствие потребности в специалистах с высоким уровнем компетенций (лишь 12% опрошенных нуждаются в уникальных высокооплачиваемых специалистах). В то же время, 58% опрошенных считают, что численность квалифицированного персонала недостаточна по отношению спроса на рынке труда.

Более 57 % респондентов отмечают, что не занимаются повышением квалификации персонала, а услугами сторонних обучающих компаний пользуются всего 22% опрошенных.

Итак, результаты анализа статистических и исследовательских данных показывают, что в секторе МСП Европейского Севера России наблюдается нехватка квалифицированных кадров. По причинам оттока населения из региона, неосознанности собственников и руководителей, нуждающихся в высококвалифицированных кадрах,

принимаются непроработанные решения, не учитывающие внешние обстоятельства и потребительский спрос.

Определяющим фактором слабого участия субъектов МСП в экономике страны являются низкая предпринимательская активность экономически активного населения. Кроме того, низкий уровень владения ключевыми компетенциями создает значимые преграды в развитии предпринимательских систем.

Очевидно, что решение указанных проблем состоит в мероприятиях, направленных на стимулирование населения к занятию предпринимательской деятельностью, а также в попытках повысить общий профессиональный уровень действующих субъектов предпринимательства. Приведем последовательность этапов, раскрывающих комплекс требуемых действий:

ЭТАП 1. Повышение степени участия малых и средних организаций в развитии экономических отношений страны путем создания привлекательных условий развития предпринимательской среды (налоговые льготы, финансовая поддержка начинающим предпринимателям, информационно-консультационная поддержка).

Важным аспектом является вовлеченность молодежи к процессу развития предпринимательских отношений. Необходимо развивать как зарекомендовавшие себя программы, так и создавать новые способы участия молодежи в предпринимательских отношениях. К одним из подобных проектов относится программа "Ты – предприниматель", реализуемая Минэкономразвития России совместно с Федеральным агентством по делам молодежи. Реализованные в рамках данной программы мероприятия уже поспособствовали открытию более 10 тыс. но-

Таблица 8.

Показатели профессиональной компетенции
представителей отдельных отраслей МСП Европейского Севера России.

Показатель	Структура ответов респондентов
<i>1. Структура уровня образования сотрудников</i>	
Высшее профессиональное	
Среднее профессиональное	
Полное среднее	
Неполное среднее	
<i>2. Численность квалифицированного персонала по отношению к ожидаемому спросу</i>	
Более чем достаточно	
Достаточно	
Недостаточно	
<i>3. Потребность организации в работниках</i>	
Уникальные высокооплачиваемые специалисты	
Специалисты с высокой квалификацией и оплатой труда	
Специалисты со средней квалификацией и оплатой труда	
Низкооплачиваемые сотрудники без специальных навыков (рабочие)	
<i>4. Участие персонала в программах повышения квалификации персонала</i>	
Организованных компанией силами собственных сотрудников	
Организованных компанией силами сторонних организаций	
На курсах повышения квалификации в сторонних организациях	
Программы не реализуются	

вых рабочих мест. За период реализации данный проект приобрел высокую социальную значимость [4].

Успешный опыт реализации определяет целесообразность выделения данной программы в самостоятельную государственную программу с наделением Федерального агентства по делам молодежи полномочиями по распределению выделяемых бюджетных средств.

Наделение Федеральному агентству по делам молодежи полномочиями по распределению выделяемых бюджетных средств позволит повысить эффективность реализуемых мероприятий. Очевидно, что Агентство по делам молодежи в большей степени может сфокусировать свои усилия на актуальных среди молодежи предпринимательских идеях. Это позволит развивать молодежное предпринимательство по наиболее перспективным направлениям.

ЭТАП 2. Формирование кадрового потенциала предпринимательства путем при помощи реализации специальных образовательных программ в начальной и средней школе. Очевидно, что создание условий для развития

сектора малого и среднего предпринимательства не может ограничиваться государственной пропагандой.

Основными усилия образовательных программ должны направляться на развитие предпринимательских способностей учащихся, формирование интереса к предпринимательству.

Наиболее подходящими мероприятиями по повышению интереса молодежи к предпринимательской деятельности являются:

- ◆ установление в качестве обязательных предметов школьной программы таких дисциплин как "Основы экономики" для учащихся 4–6 классов, "Экономика и бизнес" для учащихся 7–9 классов, "Основы предпринимательства" для учащихся 10–11 классов;
- ◆ разработка комплекса практических программ в форме деловых игр, позволяющих воссоздавать реальные условия предпринимательского бизнеса;
- ◆ создание профильных летних лагерей, предпринимательских форумов в детских оздоровительных лагерях;
- ◆ создание профильных предпринимательских на-

правлений подготовки на базе 10–11 классов с обеспечением соответствующей профориентации учащихся.

ЭТАП 3. Создание площадки, объединяющей государственные и негосударственные образовательные учреждения высшего профессионального образования, начинающих и опытных предпринимательских структур. При помощи подобного взаимодействия можно построить систему подготовки и стажировки предпринимателей.

ЭТАП 4. Создание проектов по популяризации предпринимательской деятельности, информационному обеспечению реализуемых государством программ поддержки МСП. Такие проекты должны включать следующие мероприятия:

- ◆ регулярное издание региональных информационных бюллетеней о развитии системы МСП;
- ◆ освещение успешного опыта предпринимательской деятельности через различные средства массовой информации;
- ◆ создание региональных информационных порталов посвященных отраслевым проблемам предпринимательского сектора, где представители МСП смогут делиться накопленным опытом.

ЭТАП 5. Государственное содействие в организации сотрудничества субъектов МСП с крупным бизнесом. Та-

кой вариант сотрудничества может стать стимулом для развития отраслей предпринимательства, повысить профессиональные навыки представителей малых и средних организаций. Предполагается на условиях партнерских соглашений использование опыта и учебных центров крупных компаний для развития профессиональных компетенций представителей малых и средних организаций.

Итак, в ходе исследования установлено, что в предпринимательском секторе Европейского Севера России присутствуют проблемы, тормозящие развитие системы. К числу значимых проблем относятся: слабое участие экономически активного населения в создании и развитии предпринимательских субъектов, слабая система государственного стимулирования предпринимательской деятельности, а также нехватка профессиональных компетенций представителей МСП.

Предложенный комплекс государственных мероприятий поможет повысить осведомленность предпринимательского сообщества о состоянии дел отдельных отраслей, что выступит стимулирующим фактором в развитии предпринимательской среды. Для повышения профессиональных компетенций представителей МСП предусмотрен комплекс образовательных мероприятий, что может создать условия для расширения потенциала предпринимательства, реализации новых идей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Заргарян А.М. Современный взгляд на развитие российского малого и среднего предпринимательства / А.М. Заргарян // Современный менеджмент: проблемы и перспективы. Материалы VIII Международной научно-практической конференции. 11–12 апреля 2013 г. Ч. 3 Секции 3–4 / ред. кол.: Ю.В. Мячин – СПб.: СПбГЭУ, 2013. – С. 173 – 177.
2. Лесной комплекс России в 2015 году: основные итоги. – М.: Компания Lesprom Network, 2015. – 158 с.
3. Малое и среднее предпринимательство в России. 2017: Стат. сб./ Росстат. – М., 2017. – 78 с.
4. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации // URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections>
5. Официальный сайт Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства "ОПОРА РОССИИ" // URL: <http://opora.ru/projects/index>
6. Портал рейтингового агентства "Эксперт РА" (электронный ресурс). // URL: <http://www.raexpert.ru>
7. Чернопяттов А.М. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: учебное пособие для студентов высш. учеб. заведений / А.М. Чернопяттов. – М.: Издательство ООО "Винчера", 2013. – 95 с.
8. Труд и занятость в России. 2017: Стат. сб./ Росстат. – М., 2017. – 261 с.
9. Amway Global Entrepreneurship Report 2013. – Amway GmbH Corporate Affairs Europe, Germany, 2013 – 22 p.
10. Zargaryan A.M. The personnel competence at long-term strategy effectiveness / A.M. Zargaryan, V.N. Terentev // Менеджмент, маркетинг, логистика: теория и практика. Сборник материалов международной научной конференции. Россия, г. Москва, 28–30 октября 2014 г. / под ред. проф. В.Д. Васильева. – Киров: МЦНИП, 2014. – С. 32 – 35.
11. Zargaryan A.M. Effective ways of personnel interaction in small business strategic management / A.M. Zargaryan, N.A. Makaricheva // Science, Technology And Life – 2014: Proceedings of the international scientific conference. Czech Republic, Karlovy Vary, 27–28 December 2014. / Editors V.A. Iljuhina, V.I. Zhukovskij, N.P. Ketova, A.M. Gazaliev, G.S.Mal'. – Electron. txt. d. – Karlovy Vary: Skleneny Mustek – Kirov: MСNIP, 2015. – С. 520 – 523.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В XXI в.

MACROECONOMIC TRENDS AND FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY IN THE 21ST CENTURY

L. Zinchenko
A. Borisova
V. Novikov

Annotation

The world economic approach is based on the fact that a certain system of countries is being formed in the course of historical development in the world, thanks to its economic strength, cultural potential, progress in scientific and technological progress, a common understanding of international politics, primarily international human rights obligations and the functioning of democratic power structures, has an impact on events throughout the world. So, by the end of XX century. in the world a special region has formed, including Great Britain, Italy, Russia, the USA, Germany, France, and Japan. Joint actions of these countries allow performing three functions: first, to promote their own development through active integration; secondly, to actively support the relations of good-neighborliness and peace; thirdly, to render material, financial and military assistance in various forms to countries that need it. The geopolitical approach is typical for some territorial unity of the neighboring countries. In Europe, Asia, Latin America formed alliances of countries that created a common market. There was a new economic integration of the European countries with preservation only symbolic borders of the countries entering into the union. A single economic field was created with a common market, currency, management rules.

Keywords: macroeconomics, region, regional economy, development, regions of the global world.

Зинченко Людмила Александровна
Ст. преп., Донской государственный
технический университет

Борисова Анна Анатольевна
К.п.н., доцент, Политехнический институт
(филиал) Донского государственного
технического университета в г. Таганроге

Новиков Владимир Сергеевич
К.э.н., доцент, Кубанский государственный
технологический университет, Краснодар

Аннотация

Мирохозяйственный подход основан на том, что в процессе исторического развития в мире образуется определенная система стран, которая благодаря своей экономической мощи, культурному потенциалу, успехам в научно-техническом прогрессе, общему пониманию международной политики, прежде всего международных обязательств по правам человека и функционирования демократических властных структур, оказывает влияние на события во всем мире. Так, к концу XX в. в мире сформировался особый регион, включающий Великобританию, Италию, Россию, США, ФРГ, Францию, Японию. Совместные действия этих стран позволяют выполнять три функции: во-первых, содействовать собственному развитию путем активной интеграции; во-вторых, активно поддерживать отношения добрососедства и мира; в-третьих, оказывать в различных формах материальную, финансовую и военную помощь странам, которые в этом нуждаются. Геополитический подход характерен для некоторого территориального единства близлежащих стран. В Европе, Азии, Латинской Америке образовались союзы стран, которые создали общий рынок. Возникла новая экономическая интеграция европейских стран с сохранением лишь символических границ стран, входящих в союз. Создано единое экономическое поле с общим рынком, валютой, правилами хозяйствования.

Ключевые слова:

Макроэкономика, регион, региональная экономика, развитие, регионы глобального мира.

ВВЕДЕНИЕ

Глобализация жизни человечества и модернизации мировой экономики

Глобализация – это процесс всевозрастающего воздействия различных факторов международного значения (например, тесных экономических и политических связей, культурного и информационного обмена) на социальную действительность в отдельных странах. Самый

мощный фактор глобализации – экономический, проявляющийся в наличии транснациональных корпораций, действующих одновременно во многих странах и использующих новые исторические условия в своих интересах. Но не нужно полагать, что глобализация – это своего рода гигантизация или смесь разнородных процессов.

Глобализация – это объективный процесс, который определяет качественные изменения в глобальном пространстве, возрастание взаимосвязанности и уникаль-

ности отдельных людей или цивилизаций в целом. Центральная идея, лежащая в основе глобализации, заключается в том, что многие проблемы невозможно адекватно оценить и изучить на уровне национального государства, т. е. на уровне отдельной страны и ее международных отношений с другими странами. Вместо этого их необходимо формулировать с точки зрения глобальных процессов. Некоторые исследователи зашли в этом настолько далеко, что они предсказывают, что глобальные силы (под которыми имеются в виду транснациональные компании, другие глобальные экономические образования, глобальная культура или различные глобализирующие идеологии) становятся настолько сильными, что ставится под вопрос дальнейшее существование отдельных национальных государств. Одни возлагают на глобализацию огромные надежды как на панацею от различных перекогов экономики. А другие – антиглобалисты – люто ненавидят и всячески ругают все, что связано с ней.

В глобализации сегодня видят:

1. интенсификацию трансграничных экономических, политических, социальных и культурных связей.
2. исторический период (или эпоху), наступивший после завершения холодной войны.
3. трансформацию мировой экономики, буквально направляемую анархией финансовых рынков.
4. триумф американской системы ценностей, обеспеченный комбинацией нелиберальной экономической программы с программой политической демократизации.
5. ортодоксальную идеологию, настаивающую на вполне логичной и неизбежной кульминации мощных тенденций работающего рынка.
6. технологическую революцию с многочисленными и не до конца ясными социальными последствиями
7. неспособность национальных государств справиться с глобальными проблемами (демографическими, экологическими, прав человека и распространением ядерного оружия), требующими глобальных решений.

Материалы и методы

Методологической основой исследования является диалектический метод познания. В процессе исследования использовались как общенаучные методы (моделирование, анализ, синтез, дедукция, классификация, системный подход), так и специальные методы познания (статистические методы, графический метод).

Информационную базу исследования составили макроэкономические показатели США, Великобритании, стран Европейского валютного союза, Бразилии, Российской Федерации, Индии, Китая и ЮАР, а также документы и материалы центральных банков и министерств перечисленных стран, международных экономических организаций (Всемирного Банка, МВФ, Всемирной тор-

говой организации, Организации экономического сотрудничества и развития, Международной организации по борьбе с коррупцией и исследованию уровня коррупции), информационных агентств (Tradingeconomics, Bloomberg, Reuters).

Управление и прогнозирование макроэкономических тенденций и развития региона

Масштабы региона, его границы оказывают большое влияние на систему управления, выбор типа экономического роста, разработку гипотез, концепций, прогнозов и программ. Выяснить эти актуальные проблемы региональной теории и практики необходимо, ибо они аккумулируют все основные проблемы и противоречия процесса реформирования экономики.

Существующие регионы сложились как административные единицы еще в условиях существования СССР. Без изменений они превратились в субъекты Федерации и таким образом в административно-правовой единице были объединены:

- ◆ политика в лице властвующих структур на уровне республик, областей и национальных образований;
- ◆ экономика, включающая все население, проживающее в административной единице, и агентов хозяйствования на базе всех форм собственности [8. С. 47].

В силу этих причин процесс регионообразования еще не окончился. В этом случае можно прогнозировать увеличение территорий регионов, но есть основание и для обратного процесса. Увеличение регионов вытекает из воспроизводственного принципа их формирования. Нормальный ход процесса воспроизводства возможен при наличии мощностей, населения, комплексности, участия в общедолевой и мировой специализации. Малые объекты Федерации затрудняют экономический рост, но зато удобны для установления политической власти, нужной центру. Малые регионы, даже если власть в них принадлежит оппозиции, не могут нанести реально опасного урона Федеральным властям.

В процессе уточнения границ регионов придется учитывать еще целый ряд обстоятельств, кроме административных. Среди них принцип пассионарности и исторической преемственности, когда в основе административного управления заложены многолетние исторические традиции. Здесь могут возникнуть противоречия и основы конфликтности, особенно на территориях, которые неоднократно меняли свои административные границы. Важное значение имеет географический принцип, когда основной демаркации границ становятся реки, горы, моря и прочие географические объекты, позволяющие подчеркнуть границы естественным путем.

Необходимо принимать во внимание принципы национальной целостности. Наконец, воспроизводственный подход – принцип, который требует специального расчета по модели оптимальности формирования валового внутреннего продукта. Воспроизводственный подход должен преодолеть все ограничения в определении масштабов региона, кроме одного – максимальной эффективности формирования потенциала роста и развития. Воспроизводственный подход делает регионы дифференцированными, не похожими друг на друга, что усиливает возможности роста и развития регионов и создает возможности центру помогать отстающим. При этом общий эффект получится более весомым, чем если бы регионы находились в одинаковых условиях и равных территориальных масштабах.

Практическим выводом из теории оптимальных границ могут быть два положения:

Во-первых, границы регионов должны иметь постоянно-переменный характер. Постоянный – на довольно продолжительное время и переменный – при периодических изменениях в связи с тем, что изменяется потенциал роста, структура хозяйства и внутренние связи.

Во-вторых, в зависимости от величины территории региона и степени комплексности его развития – разделения труда и интеграции – различаются масштабы реформ, их направление и глубина, широта охвата и результаты.

Оптимальные масштабы регионов позволяют определить направление, или тип, экономического роста, внутренне имманентный для региона. Таких возможностей две: экстенсивный и интенсивный типы экономического роста и развития. Для экономически зарождающихся регионов характерен экстенсивный тип, который связан с привлечением в производство новых производственных мощностей и рабочей силы. Интенсивный тип характерен для освоенных регионов, когда их развитие связано с сокращением потребления рабочей силы, сырья, энергии, капитала.

Региональная экономика, в конечном счете, должна быть направлена на интенсификацию материального производства и экстенсивное развитие сферы услуг и духовных ценностей. Оптимизация интенсификации и экстенсивного развития региона в условиях рынка составляет равновесный вариант соотношения спроса и предложения по линии товаров, услуг и рабочей силы. На современном этапе интенсификации в мире наблюдается более быстрый, чем материальное производство, рост информации, особенно научно-технической и управленческой.

Региональная система управления экономикой должна стимулировать рост потребления и продаж на внут-

реннем и внешнем рынках научной информации. Для этого следует предусмотреть поощрение частного предпринимательства, а также акционерных и государственных структур через кредиты, цены, налоги, поощрительные призы, льготы банков и других коммерческих организаций. Этими вопросами могли бы заняться региональные банки, а также вузы, коммерческая деятельность которых значительно ниже, чем их научный потенциал [6. С. 9].

Региональные законодатели могли бы разработать и принять ряд документов по углублению интенсификации, которая была бы выгодна всем участникам: производителям, потребителям, финансистам, торговле и другим посредникам. Актуальность этой проблемы подтверждается тем, что до сих пор региональные власти не отразили в своих документах развитие интенсификации, а предпринимательская деятельность даже в малой степени не проявила себя в деле ее ускорения.

Определяя важнейшие направления экономической политики в регионе, нельзя не отметить актуальность интеграционного процесса. Регион как часть целого выделяется именно потому, что он не случайная часть, а такая, которая характеризуется целостной системой производства, распределения, обмена, потребления. Регион – это не автократическое замкнутое хозяйство, а открытая подсистема [4. С 28].

Именно это делает его способным осуществлять собственный экономический рост при усилении экономических связей с другими регионами и странами. Чем теснее экономические связи с другими регионами и странами, тем в большей степени региональное воспроизводство самостоятельно и качественно. Выход регионов на широкие внутренний и внешний рынки ставит их в ряд мировых производителей, а это позволяет на равных использовать возможности выбора товаров и услуг мирового уровня качества.

Ряд экономических региональных реформ в Российской Федерации должен быть направлен на формирование условий для хозяйствующих агентов выхода на рынки других регионов и стран. Свободные экономические зоны или зоны свободного предпринимательства должны широко представлять ресурсы некоторых наших регионов. Эти зоны выполняют не только роль полномочных представителей страны в мировом хозяйстве, но и роль университетов синтеза большого предпринимательства и большой науки.

Выделение регионов, готовых к конкурентной борьбе на международном рынке, дает возможность стране интегрироваться в мировом хозяйстве и свести риск к минимуму.

Россия: трудности и противоречия модернизации регионов

Процессы модернизации в России, рассматриваемые с социально-философских позиций, имеют, наряду с общими характеристиками, присущими модернизации любого общества, также целый ряд особенностей и отличительных черт. Среди этих особенностей прежде всего обращает на себя внимание необычайная длительность, растянутость во времени процесса российской модернизации: он насчитывает уже по крайней мере три века и еще далек от завершения. Для сравнения можно привести пример Китая, модернизация которого началась лишь в конце XIX в. и насчитывает всего около века. Несколько дольше – около двух веков – идет процесс модернизации в странах Латинской Америки и Индии; что же касается большинства других стран, то в них длительность периодов модернизации еще меньше. Понятно, что необычайная растянутость во времени и незавершенность процесса модернизации российского общества сама по себе является проблемой, требующей объяснения. Но пока мы ограничимся констатацией этой важной особенности российской модернизации, а объяснение этого феномена попытаемся дать чуть позже.

Следующая, связанная с предыдущей особенностью модернизационного процесса в России состоит в периодически реализующейся разнонаправленности процессов модернизации государства и модернизации общества. Благодаря слабости гражданского общества и исключительной роли, которую играет государство в России, модернизация общества постоянно подменяется модернизацией государства – его военно-индустриальной мощи, бюрократического аппарата, репрессивных органов, государственного сектора экономики и т.п. В итоге задачи форсированной военно-индустриальной модернизации государства, усиления его роли как мировой державы часто решаются за счет антимодернизации, частичной архаизации и деградации общества. Пожалуй, только в России это расхождение между модернизацией государства и общества становится столь радикальным, что внедрение современных и даже наукоемких производств в военных отраслях государственной экономики может происходить за счет восстановления тотального коллективизма, деиндивидуализации, ликвидации частной собственности, обращения к первобытным формам общинного коммунизма, перехода от интенсивного к экстенсивному развитию и т.п. Неучет этой разнонаправленности, амбивалентности российского модернизационного процесса, как представляется, существенно затрудняет его понимание и осмысление.

Еще одна общая особенность модернизационного процесса в России заключается в необычайно глубоком и долго существующем культурном и идейно-политичес-

ком расколе общества по отношению к определенному этапу модернизации (например преобразованиям Петра I) и к основным направлениям дальнейшей эволюции государства и общества. Это отмечалось целым рядом исследователей, в том числе В.В. Розановым, Н.А. Бердяевым, Е.Н. Трубецким, а также А.С. Ахиезером, Б.С. Ерасовым и др. В частности, А.С. Ахиезер считает социокультурный раскол главной особенностью российского общества, определяющей весь путь его развития, он пронизал не только все отношения, институты, нравственность в обществе, но и саму личность, ее мышление, поступки, деятельность. Сущность раскола А.С. Ахиезер характеризует следующим образом: "Всякое различие в обществе может в определенной ситуации превратиться в противоречие как в его относительно простых, легко преодолимых, так и в непреодолимых для соответствующего общества формах. В последнем случае умножаются неразрешимые, болезненные проблемы.

В определенных социальных условиях различия превращаются в особый тип застойного противоречия, преодолеть которое общество оказывается не в состоянии и к которому оно соглашается приспособливаться". Одним из главных последствий августовских событий 1991 г. стало перемещение государственной власти, сосредоточенной в союзном центре, в республику, в первую очередь в Россию. Распад СССР, оформившийся в декабре 1991 г., а затем и исчезновение СССР как субъекта международного права, поставили на повестку дня вопрос о социально-экономических основах будущего российского государства. Российскому президенту, Верховному Совету, правительству предстояло претворить в жизнь радикальные реформы в экономической и социальной сферах, идеи которых вынашивались, начиная еще с 1989 г. "Прыжок" в капитализм.

Стратегия и тактика реформ. Процесс распада СССР приобрел необратимый характер после августовского путча 1991 г. Российская политическая элита, осознавшая это, начала действовать на российском экономическом пространстве, ставя перед собой несколько стратегических и тактических задач. К числу стратегических задач относилось создание предпосылок для преобразования экономики социалистического типа в рыночную, изменение форм собственности, структурная перестройка народного хозяйства и его управления. Монетаристские реформы включают в себя два базовых инструмента – свободную торговлю и приватизацию государственной и колхозно-кооперативной собственности. Приватизация – это процесс продажи частного сектору полностью или частично имущества госпредприятий. Синонимом приватизации является понятие "денационализация".

Тактические задачи определялись конкретной социально-экономической и политической ситуацией. В кон-

це 1991 г. РСФСР, как и остальные 14 республик, стало суверенным государством. Ее экономическое положение быстро ухудшалось. Эффективность управления экономикой заметно слабела. Распад Совета экономической взаимопомощи и прекращение действия Варшавского договора привели к крушению десятилетиями существовавших экономических связей в рамках бывшего содружества социалистических государств. Аналогичный процесс проходил на экономическом пространстве бывшего Советского Союза.

Экономика страны бала значительно расшатана под воздействием как политических, так и экономических факторов. В стране к концу 1991 г. имел место системный социально-экономический кризис. Его основные проявления были в следующем.

1. Снижение национального дохода более чем на 11%, ВВП – на 13%, промышленного производства – на 28%, продукции сельского хозяйства – на 4,5%. Уменьшился торговый оборот на 37%, импорт – на 36%.

2. Накачка экономики деньгами в результате стремления союзных и российских властей привлечь население на свою сторону путем провозглашения новых социальных программ.

3. Рост государственного долга. Внешний составлял 76 млрд. долларов, внутренний – 5,6 млрд. долларов.

4. Потеря правительством контроля над финансовыми процессами и денежным обращением. Некоторые республики начали выпуск национальных валют.

5. Дефицит государственного бюджета. Он увеличился по сравнению с запланированным на 1991 г. в 6 раз.

6. Безработица насчитывала в конце 1991 г. 2 млн. человек и стала фактором социальной напряженности.

Российские реформаторы, исходя из того, что объективные законы экономики приведут к складыванию рыночной инфраструктуры, решились на запуск рыночных реформ. Это бала радикальная модель реформы экономики.

Политика, с помощью которой планировалось решить задачу быстрого перехода к рыночной экономике, получила название "шоковой терапии". Термин "шоковая терапия" достаточно точно отразил сущность проводимых мер: "извлечение" российской экономики от социализма быстрым и резким способом. Результатом такой терапии должна была стать структурная перестройка экономики.

Главный советник от Международного валютного фонда Дж. Сакс Тоа определил суть структурной перестройки: "В стране сформировалась очень не здоровая структура экономики. Огромное количество людей работает на экономически нежизнеспособных предприятиях и живет в экономически бесперспективных районах. В будущем должны произойти колоссальные изменения в существующих видах трудовой деятельности, если России суждено преодолеть кризис".

Идеологами "шоковой терапии" стали молодые экономисты, сформировавшиеся как ученые и практики под воздействием либеральных рыночных теорий, разрабатываемых на Западе применительно к странам Латинской Америки и Восточной Европы, вступивших на путь демократических преобразований в ходе демократизации режимов в 1970–1980-е гг. Реальная ситуация в стране во многом предопределила авральные характер реформ, смену тактических приемов реформирования. Осенью 1991 г. под воздействием бюджетного и товарного дефицита в стране началась потребительская паника: с прилавков магазинов исчезли товары, люди делали запасы соли, муки, спичек.

ВЫВОДЫ

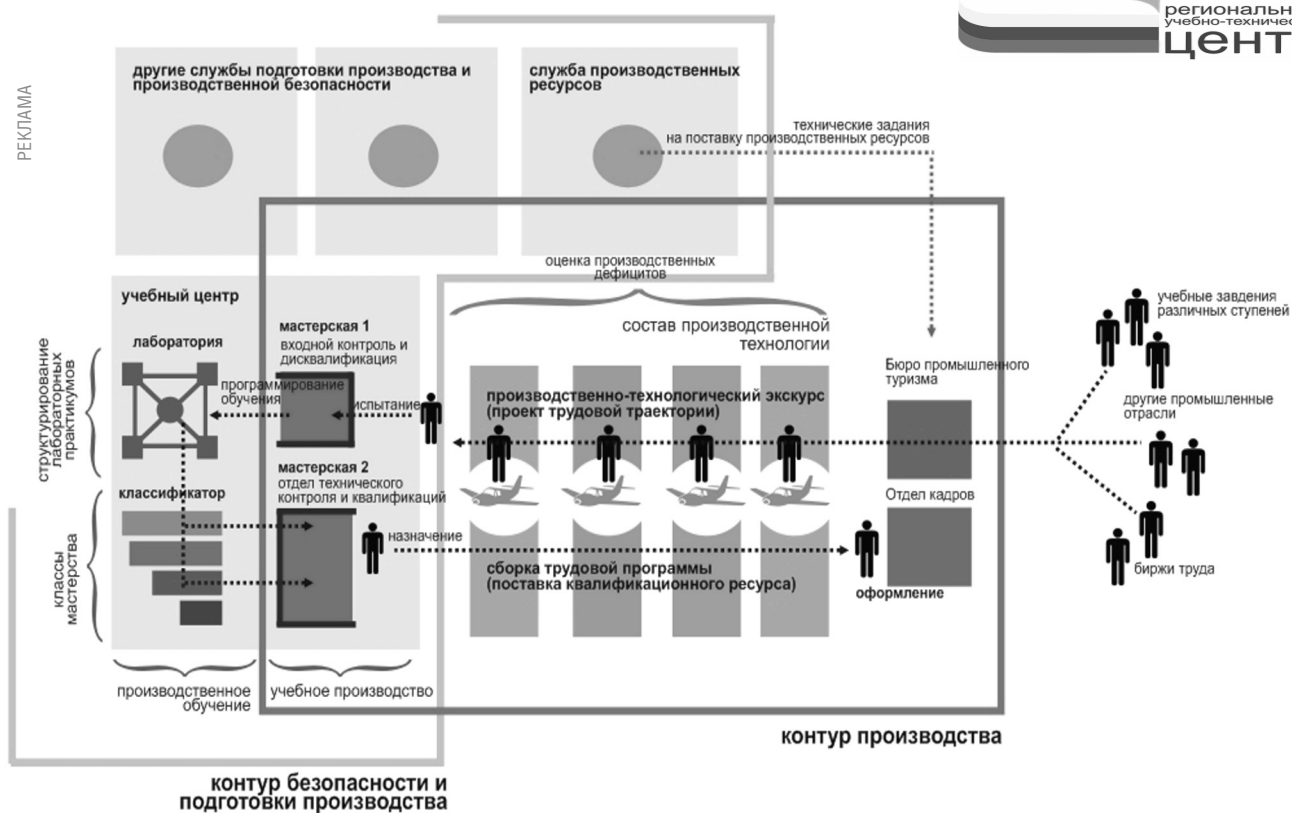
Социально-экономическое развитие и политику многих государств на современном этапе непосредственно реализуют регионы. Через регионы осуществляется управление всей страной. При этом современное региональное развитие Российской Федерации определяется нарастающими социально-экономическими различиями между регионами, напряжёнными отношениями между центром и регионами, дезинтеграцией экономического пространства. В этой связи проблемам регионального экономического развития в последнее время уделяется особое внимание. Успешное социально-экономическое развитие региона невозможно без осуществления эффективного управления региональной экономикой, что требует наличия финансовой базы, которая формируется преимущественно за счет налоговых поступлений. Это выдвигает на первый план вопросы налогового регулирования экономических процессов. Изучение проблем налогового регулирования невозможно без создания адекватной информационной базы, объективно и полно характеризующей происходящие в стране и в каждом отдельном регионе реформы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Актуальные проблемы усиления социальной направленности экономики России (вопросы теории и практики) / Под общ. ред. Волгина Н.А. – М.: Б.и., 2006. – 428 с.
2. Антошкин В. Стратегия устойчивого развития регионов на основе учета их социально – типологических характеристик // Экономика и управление – 2009. – №6. – 83–88

3. Введение в рыночную экономику / Под ред. А.Я.Лившица, И.Н. Никулиной. – М.: Высшая школа, 2008. – 265 с.
4. Волгин Н.А. Усиление социальной направленности экономики России (актуальные проблемы, вопросы теории и практики). – М: Изд-во РАГС, 2008.– 281 с.
5. Государственное регулирование рыночной экономики / Под ред. Куклина В.И., Н.А. Волгина. – М.: Экономика, 2006, 492 с.
6. Дадаян В.С. Макроэкономика для всех. Феникс – Дубна, 2007. – с. 164 с.
7. Донцова Л.В. Вопросы государственного регулирования экономики: основные направления и формы // Маркетинг в России и за рубежом 2006. – №4. – 6 – 14.
8. Жуковская Г.К. Преобразования переходного периода: теория и практика // МЭиМО. – 2007. – №6. – 45 – 51
9. Золотарев М.Б. Экономика России и ее регионов. – М.: Экономика, 2007. – 269.
10. Каримов М.Б. Особенности региональной политики // Экономика – 2008. – № 3. – с. 57 – 64.
11. Курс переходной экономике: Учебник для вузов / Под ред. Л.И. Абалкина. – М.: Финстатинформ, 2009. – 261 с.
12. Курс экономики: Учебник. – 3-е изд., доп. / Под ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 597 с.
13. Курс экономической теории / Под ред. М.Н. Чепурина, Е.И. Киселевой. – Киров: АСА, 2008. – 264 с.
14. Макроэкономика: Учебник. – 3-е изд./ Под общей редакцией д.э.н., профессора А.в. Сидоровича. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Издательство "Дело и Сервис", 2006. – 218 с.
15. Меньшиков С. Экономика регионов России: практические и теоретические вопросы перехода к рынку. – М.: Международные отношения, 2007. – 183 с.
16. Митрошенков О.А. Социальная политика в России: мегатенденции 1999–2010 г.г.–М.: НОРМА, 2006. – 348 с.
17. Фролов В.Л. Перспективы региональной социально – экономического политики. Спб.: Нева, 2008. – 162 с.
18. Экономика Башкортостана / Под ред.А.Х. Барлыбаева. Уфа.: Изд. Башкырск. Ун-та, 2008, 552 с.

© Л.А. Зинченко, А.А. Борисова, В.С. Новиков, (zinchenko_la2015@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



КЛАСТЕР-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ТЕХНОЛОГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ТЕРРИТОРИЙ В РЕГИОНЕ

CLUSTER-MANAGEMENT AS A TECHNOLOGY FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF THE USE OF TERRITORIAL RESOURCES IN THE REGION

*E. Ivanova
E. Kamerova
I. Kobersi*

Annotation

The urgency of the formation of clusters and their management is due to the general laws of the maturation of the economy at the present stage of Russia's development, is to develop a partnership between the state, economy and science. The cluster acts as a paradigm, according to which the general production of products, from its development, the initial manufacture and ending with the sale, follows a single chain. In modern market conditions, the functioning and development of the national and regional economy is increasingly conditioned by the laws of global processes that are conditioned both by the formation of new world economic ties and by the definition of the specific status of a single state, region and enterprise in the structure of the world economy. Economic integration is one of the main components of globalization. Any highly organized system objectively strives to strengthen its integrity, since the consolidation of relations and relations between the elements forming it loses a specific goal, structuredness and hierarchy that distinguish the system from a simple aggregate of any things or phenomena. The combination of economic entities, the strengthening of their interaction, the development of economic and social ties between them are defined as economic integration (from the Latin integer – "whole, single").

Keywords: cluster, cluster-management, territorial-production cluster (ТПК), globalization, innovations, technological park.

*Иванова Елена Анатольевна
К.э.н., доцент,*

*Донской государственный
технический университет*

Камерова Эльвира Атласовна

*К.т.н., доцент, Политехнический институт
(филиал) Донского государственного
технического университета в г. Таганроге*

Коберси Искандар Сулейман

*К.т.н., доцент, Политехнический институт
(филиал) Донского государственного
технического университета в г. Таганроге*

Аннотация

Актуальность формирования кластеров и их управление, обусловлена общими закономерностями созревания экономики на современном этапе развития России, заключается в развитии партнерства между государством, экономикой и наукой. Кластер выступает как парадигма, согласно которой общее производство продукции, начиная от ее разработки, изначального изготовления и заканчивая продажей, следует по единой цепи. В современных рыночных условиях функционирование и развитие национальной и региональной экономики все в большей степени обуславливается закономерностями глобальных процессов, которые обуславливаются как формирование новых мировых хозяйственных связей, так и дефиниция конкретного статуса отдельно взятого государства, региона и предприятия в структуре мировой экономики. В качестве одной из основных составляющих глобализации играет экономическая интеграция. Любая высокоорганизованная система объективно стремится к укреплению своей целостности, так как при консолидации связей и отношений между образующими ее элементами теряется конкретная цель, структурированность и иерархичность, отличающие систему от простой совокупности каких – либо вещей или явлений. Объединение экономических субъектов, усиление их взаимодействия, развитие экономических и социальных связей между ними определяются как экономическая интеграция (от латинского integer – "целый, единый").

Ключевые слова:

Кластер, кластер-менеджмент, территориально-производственный кластер (ТПК), глобализация, инновации, технологический парк.

ВВЕДЕНИЕ

В современных экономических реалиях успешность экономического развития страны напрямую связана с восстановлением промышленного подъема, замедление которого наблюдалось в 2001–2003 гг.

В настоящее время резко повышается актуальность вопроса об ограничивающем воздействии на рост экономической динамики сложившейся структуры производства.

Логично, перед экономической наукой возникает задача познания, описания и разработки механизма промышленной политики, основными целями которой должны являться вопросы формирования темпов устойчивого роста и повышения конкурентоспособности на всех уровнях. Этим целям отвечает создание и развитие кластерных структур, которые являются, по сути, межотраслевыми комплексами, играющими роль "точек роста" региональной и национальной экономики, в то же время кластеры позволяют преодолеть структурные ограничения, а также сложившуюся в ряде хозяйственных субъектов многоотраслевую структуру производства. Данные аспекты определяют выбор темы данного исследования и ее актуальность.

В последнее время вопрос формирования кластеров стал одним из основных лейтмотивов как федеральных, так и региональных программ социально-экономического развития. Попробуем выделить наиболее важные проблемы, которые возникают в связи с применением кластерного подхода в стратегических документах.

Кластерами принято называть группу производственных предприятий (цепочку потребителей и поставщиков), которые выпускают какой-либо товар или группу товаров и локализованную на определенной территории. При этом крайне важна ориентация на определенный тип товарной группы. Так, например, на юге России однозначно формируется зерно-масличный, а не агропромышленный кластер. Как правило, "общепромышленная" установка не позволяет реализовать впоследствии конкретные действия по поддержке кластера.

Кластеры и конкурентные преимущества

По мнению экспертов, наша страна рискует превратиться в сырьевой придаток развитых стран. При этом все высокие технологии будут экспортироваться из-за рубежа. А импорт создаст новые рабочие места и улучшит жизненный уровень людей, создающих инновации. Оригинальный и практичный выход из данной ситуации – это создание промышленных кластеров. Кластер – это, прежде всего, социальное понятие, он образуется в сообществе людей, которые имеют схожие экономические интересы. Кластер – это метод самоорганизации сообщества для выживания в условиях сложной международной конкуренции, когда снижается значение национальных границ как особых экономических регуляторов. Среди экономистов все больше находит признание точка зрения, что регионы, на которых складываются кластеры, становятся лидерами экономики. Именно эти регионы начинают определять конкурентоспособность национальной экономики. А те регионы в стране, где нет кластеров, отходят на второй план и зачастую переживают сильнейшие социальные кризисы.

В настоящее время в России идет активная поддержка развития и дальнейшего функционирования новой формы территориальной организации предпринимательской (производственной) деятельности, получившей обозначение – кластер. Несмотря на существенное преимущество кластера, все же данная форма предпринимательской организации имеет существенное сходство с ТПК. ТПК – совокупность промышленных предприятий на определенной территории, объединенных общностью транспортно-географического положения и совместно использующих производственную инфраструктуру [1–4].

Кластер представляет собой локализованное на определенной территории, сформированное на добровольной основе, объединение различного рода предприятий (фирм, банков, НИИ, высших учебных заведений и др.), которые взаимодействуют в различных областях предпринимательской деятельности (в сфере производства или услуг) на базе кооперации, что приводит к повышению конкурентных преимуществ всех входящих в него участников.

Опыт европейских стран показывает, что формирование кластеров позволяет существенно повысить эффективность различных видов экономической деятельности как итог взаимосвязанного развития, продвижения совместных проектов и экономии на затратах. Помимо этого, применение кластерного подхода к экономическому развитию территорий оказывает продуктивное воздействие на повышение производительности труда, стимулирует внедрение инноваций и сокращает издержки на их реализацию.

В настоящее время идет активное развитие кластер-менеджмента в России (рис. 1). Такой подход очень важен, так как приносит существенные экономические выгоды. Для группы компаний, функционирующих в кластерах, формируется дополнительная стоимость, которая превышает, как правило, более высокие издержки высокой конкуренции за специализированную недвижимость, квалифицированных работников и потребителей в регионе базирования. Это указывает и главным образом на то, что кластеры формируются естественным путем из решений, которые направлены на максимизацию прибыли. Для сообщества региона более высокая производительность и инновационная деятельность в кластере крайне важны, так как в длительном периоде данные факторы обуславливают устойчивость благополучия территории. Для уровней производительности и инноваций, которых достигают предприятия в кластере в данном конкретном районе, имеет значение качество бизнес-среды.

В советское время было сформировано несколько небольших кластеров, в основном вокруг монополистов-поставщиков, но в основном разнообразие промышленности было реактивировано монокультурной практикой.

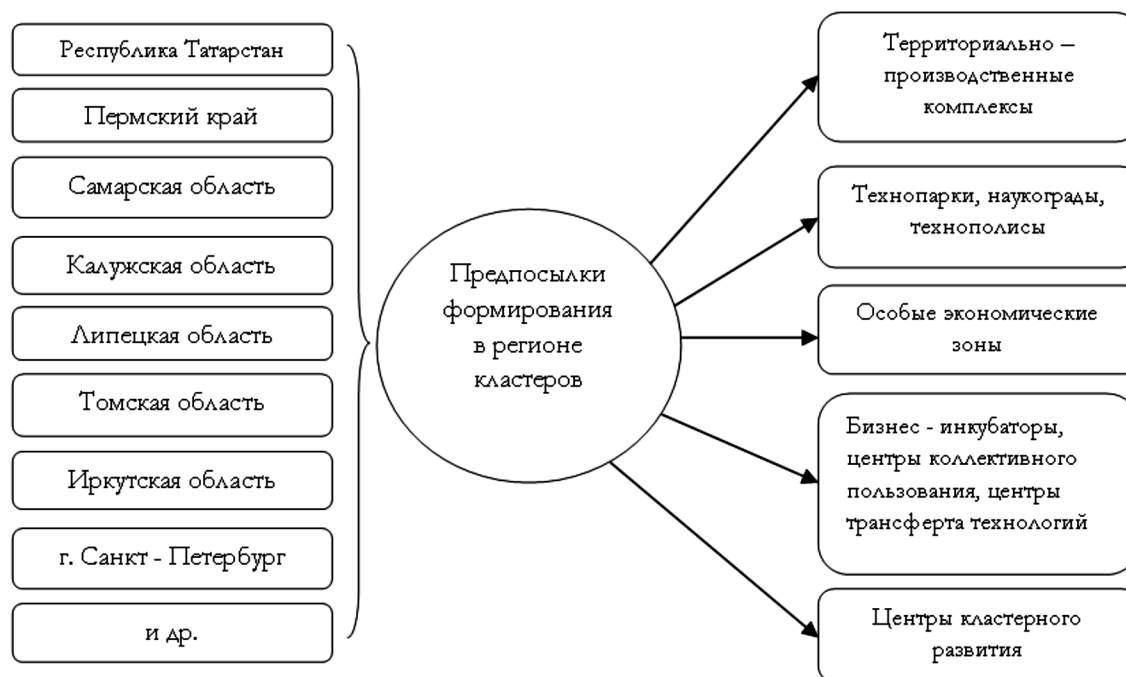


Рисунок 1. Отечественный опыт территориальной организации кластерных систем на федеральном и региональном уровнях.

В СССР бытовало понятие "научно–производственный комплекс" и "территориально–производственная кооперация". Но плановая система и принцип управления по отраслям экономики накладывали твердые ограничения на их деятельность. Например, принцип выбора поставщика нередко определялся не интересами предприятия, а распоряжением власти. В результате детали, которые производились в регионе, необходимо было завозить из других республик. Индустриальный комплекс формировался на принципах внутрисоюзного разделения труда, тогда огромное количество поставщиков могло базироваться за тысячи километров от основного добычного производства. Советский комплекс обладал иерархической структурой "промышленный узел – комплекс – район"; с другой стороны, современный кластер имеет сетевую, горизонтальную структуру "ядро – поставщики". После распада СССР, связи между предприятиями порвались, и многие производства просто прекратили свое существование.

Данный вопрос получил широкое изучение в трудах М. Портера в 1990–х годах. В своих работах он выделял следующие виды экономических выгод:

- ◆ в кластере компании функционируют более эффективно, ссылаясь на более специализированные активы и поставщиков с большей реакцией во времени, нежели при нахождении вне кластера;
- ◆ компании, входящие в кластер, могут достигать более высокого уровня инноваций, более тесные связи

потребителями и перенимание опыта у смежных компаний позволяет сгенерировать больше новых идей, кластерная среда в данном случае снижает издержки на эксперименты;

- ◆ создание нового бизнеса быстрее осуществляется в кластерах. Старт–апы (побъем) более зависимы от внешних поставщиков и партнеров, а их они могут изыскать кластеров. Кластеры также снижают издержки падений в том или ином сегменте экономики предприятий, так как предприниматели – неудачники могут вернуться на местный рынок труда в знакомые им сферы деятельности [5–14].

Итак, классическое понятие кластера введено Майклом Портером, который определял его как группу соседствующих тесно связанных компаний и объединенных с ними организаций, которые действуют в определенной отрасли экономики, определяемые общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [6]. Портер определял кластер как эффективный способ повышения конкурентоспособности системы экономики. На сегодня, восприятие кластеров расширило рамки понимания, их относят к гибким мезоэкономическим системам, которые включают в свой состав экономических субъектов микроуровня, связанных между собой монокомпонентными связями и объединяющихся для достижения поставленных общих целей, так же на ряду с тем сохраняя самостоятельность (автономность в принятии решений и права собственности на активы) [8].

Кластер-менеджмент
в региональном развитии

Концептуальное развитие кластеров является одной из передовых граней современной теории и практики изучения организации экономической деятельности, которая проявила свою высокую эффективность в развитых странах и регионах. Данная теория возникла в конце 20 века и интегрировала в себе ряд преимуществ, отошедших на второй план конкурентоспособность, институционализм, инновационное и территориально-промышленное развитие. Основой для кластер-менеджмента является свойство определенных видов деятельности концентрироваться в границах определенных территорий, где для них сформированы благоприятные условия существования.

Реформы в области экономики и ведения бизнеса, а также эффективное использование ресурсов территории в регионах страны, а также продуманная отраслевая экономика играют огромную роль в развитии региона. К основным направлениям развития региона также относится создание новых форм организаций и кооперации труда. К таким формам относятся кластера. Сегодня они по-

лучили широкое понятие управления. На примере нашей страны, в настоящее время, динамично развивающимися территориями являются именно те, где присутствуют сельскохозяйственные или промышленные кластеры.

Перечень инновационных территориальных кластеров утвержден на уровне правительства. На сегодня на территории России насчитывается 25 кластеров, территории разбиты по округам и имеют широкий диапазон производственной деятельности, **табл. 1.**

Концепция долгосрочной перспективы социально-экономического развития территорий России до 2020 года формирует несколько направлений кластерной политики:

1. территориально-производственные кластеры (наиболее перспективные для нашей страны), которые ориентированы на высокотехнологические производства в приоритетных отраслях развития. Здесь рассматривается процесс поддержки и продвижения продукции на местный и мировой рынок; формирование и поддержание российских брендов; компенсация за международное патентование.

Таблица 1.

Некоторые кластеры России.

Северо-Западный ФО	- кластер медицинской, фармацевтической промышленности, радиационных технологий Санкт-Петербурга, Санкт-Петербург, Ленинградская обл.; - развитие информационных технологий, радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и инфотелекоммуникаций, Санкт-Петербург; - судостроительный инновационный кластер Архангельской обл., Архангельская обл.
Центральный ФО	- кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины (г. Обнинск), Калужская обл.; - кластер "Физтех XXI" (г. Долгопрудный, г. Химки), Московская обл.; - биотехнологический инновационный территориальный кластер ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубна, Московская обл.; - новые материалы, лазерные и радиационные технологии (г. Троицк), Москва; - кластер "Зеленоград"
Приволжский ФО	- энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением, Республика Мордовия, - саровский инновационный кластер, Нижегородская обл.; - ядерно-инновационный кластер г. Димитровграда Ульяновской обл.; - консорциум "Научно-образовательно-производственный кластер "Ульяновск-Авиа", Ульяновская обл.; - камский инновационно-территориально-производственный кластер Республики Татарстан; - нижегородский индустриальный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии, Нижегородская обл.; - инновационный территориальный Аэрокосмический кластер Самарской области; - нефтехимический территориальный кластер, Республика Башкортостан; - инновационный территориальный кластер ракетного двигателестроения "Технополис "Новый Звездный", Пермский край
Уральский ФО	- титановый кластер Свердловской;
Сибирский ФО	- фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской обл.; - комплексная переработка угля и техногенных отходов, Кемеровская обл.; - кластер Инновационных технологий ЗАТО г. Железногорск, Красноярский край; - инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской обл.; - алтайский биофармацевтический кластер, Алтайский край
Дальневосточный ФО	- инновационный территориальный кластер авиастроения и судостроения Хабаровского края

2. территориально– производственные кластеры на слабых территориях, которые ориентируются на переработку сырья и производство энергии, энергопромышленные кластеры на базе ГЭС, лесопромышленные кластеры.

3. туристско–рекреационные кластеры на территориях с уникальными природными ресурсами, и богатым историко–культурным наследием.

Наиболее проработанными можно считать предложения по развитию отобранных 25 кластеров. Прогнозное значение совокупной выручки по 25 отобранным кластерам в 2016 г. составит 3810,6 млрд руб. в ценах 2011 г. – прирост на 105% по отношению к 2011 г.

Для достижения данных прогнозных показателей по 25 отобранным кластерам предполагается сосредоточиться на следующих направлениях [4–6]:

- ◆ предоставление субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации, на условиях софинансирования реализации программ развития инновационных территориальных кластеров субъектами России по таким направлениям, как развитие транспортной, энергетической, инженерной, социальной инфраструктуры, подготовка и повышение квалификации кадров, выполнение работ и проектов в сфере исследований и разработок и другие;

- ◆ поддержка реализации мероприятий программ развития пилотных кластеров в рамках федеральных целевых программ и госпрограмм, использование средств институтов развития;

- ◆ участие в развитии кластеров госкомпаний (правда, это ещё один тип дополнительной финансовой нагрузки на компании с государственным участием).

Стоит отметить, что успешное развитие этих 25 пилотных проектов недостаточно для того, чтобы можно было говорить о прорыве в кластерной политике. Существуют направления, которые требуется масштабировать:

- ◆ развитие научных парков, бизнес–инкубаторов на основе государственных частных предприятий;

- ◆ стимулирование спроса на инновационные товары;

- ◆ повышение качества образовательных услуг;

- ◆ стимулирование развития международных связей, включая развитие трансграничных кластеров и ряд других.

Главной задачей кластерной политики в регионах является абсолютное изменение отраслевой политики, внедрение инновационных технологий, которые требуют создания принципиально новых институциональных форм, которые коренным образом изменят прежнюю модель управления регионом. Зачастую стремление властей сводится к стремлению объединить на своей территории предприятия и организации нескольких разных отраслей, что может привести к синергетическому эффекту [9]. В процессе создания региональных изменений, кластер –

менеджмент отталкивается от новых фундаментальных научных решений, а не как прежде, от способов рационализации сложившихся форм производства. В современном мире поддержка кластеров должна включать в себя устранение барьеров с целью внедрения инноваций, вложения со стороны органов местного самоуправления регионов в человеческий капитал и инфраструктуру, поддержку географической концентрации связанных предприятий.

В целом, поддержка региональных властей по формированию и развитию кластер – менеджмента должна двигаться в следующих направлениях:

- ◆ формирование предпосылок для конструктивного диалога бизнеса и органов власти, построению гармоничных ориентиров в области интересов участников кластера и усиления кооперации между ними;

- ◆ создание мер по стимулированию спроса, то есть формирование потребительских предпочтений в отдаленно взятом регионе, развитие родственных и поддерживающих секторов экономики, госзаказа;

- ◆ развитие системы профессионального образования для формирования необходимых компетенций в конкретно взятом регионе;

- ◆ развитие внешних связей, устранение торговых барьеров, защита прав интеллектуальной собственности, реализация совместных инфраструктурных и инвестиционных проектов;

- ◆ создание благоприятных экономических, институциональных и других условий в регионе.

Четко сформированная и продуманная политика поддержки кластеров в регионе – это действенный инструмент повышения конкурентоспособности региона, его потенциала в области инноваций, темпов экономического роста, а также наиболее важное условие обеспечения устойчивости и экономической независимости региона в условиях глобализации.

ВЫВОДЫ

Кластер – это индустриальный комплекс, который формируется на базе территориальной концентрации сетей эксклюзивных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической нитью, и выступающих альтернативой подходу по секторам.

Кластер обладает специфическими характеристиками, такими как крепкие связи между участниками кластера, географическая концентрация, хорошо развитая информационная сеть, четкая специализация внутри кластера, инновационная предрасположенность подходов и иное.

Логично утверждение, что типичный кластер содержит в себе компании как малого так и среднего размера,

каждая из которых не извлекает преимущественных выигрышей от конкуренции с другой входящей в кластер компанией, но компактное расположение является особенно выгодным, из-за того что появляется возможность применения специализированных ресурсов. Говоря о территориальном расположении кластеров, следует отметить, что сами границы кластеров значительно размыты и четко не определены.

Кластеры могут появляться как стихийно, естественно, так и формироваться искусственно, под жестким контролем местных органов власти. Но для как такового возникновения, существования и функционирования кластера необходимы следующие условия: формирова-

ние соответствующих инфраструктур; наличие сформированной организационно-коммуникативной структуры, которая выполняет управленческие функции и обеспечивает формирование инновационного сообщества, как субъекта развития территории региона, действующего в партнерстве с бизнесом, центральными и местными властями; вписывание кластера в рамки промышленной и региональной политики центральных властей, которые принимаются местным инновационным сообществом; использование новых управленческих технологий; предпринимательская инициатива; возможность и необходимость совместного использования хозяйствующими субъектами одного или нескольких объединяющих факторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Академик / Словари и энциклопедии по Академике / http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_synonims/179566/тпк
2. Ардашева Е. П. Частно-государственное соуправление развитием регионального комплекса в системе отраслевой политики: Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. д. экон. наук. – Казань, 2009/ www.vak.ed.gov.ru.
3. Белявский, В. Инновации: мы пойдем другим путем [Электронный ресурс] / В. Белявский // Компьютера. – 2004. – № 9. – С. 13. – Режим доступа : <http://offline.computera.ru/print/offline/2004/563/3622>, свободный.
4. Глухова М. Кластеры – нужны ли они российской экономике // Промышленник России
5. Горлин Б. и др. Создание кластера – теперь электронный // Коммерсантъ. – 2011. – № (17января). "Энергия молодых – экономике России" 176
6. Громыко Ю.В. Что такое кластеры и как их создавать // Альманах "Восток". – 2009. – № 1(42).
7. Громыко, Ю. Что такое кластеры и как их создавать? Эпистемотехнический подход [Электронный ресурс] / Ю. Громыко. – Режим доступа: <http://mimk-misson.ru/polit/ideo/20070621-klast/html>, свободный.
8. Дворцин, М.Д. Технодинамика: основы теории формирования и развития технологических систем / М.Д. Дворцин, В.Н. Юсим. – М. : Международный фонд истории науки "Дикси", 1993. – 179 с.
9. Кирьянова, Н. Кластеры – инструмент повышения конкурентоспособности [Электронный ресурс] / Н. Кирьянова. – Режим доступа: <http://www.samara.ru/page/41/4497/80064/html>, свободный.
10. Марков Л.С. Проблемы реализации кластерной политики в России // Научный эксперт. – 2010. – № 4.
11. Миндлин Ю.Б. Зарубежный опыт функционирования кластеров в экономически развитых странах (Великобритания, США, Канада, Япония) // Вестник Московского университета МВД России. – 2010. – № 1. – С. 53–56.
12. Миндлин Ю.Б., Колпак Е.П., Балыкина Ю.Е. Проблемы использования кластеров в Российской Федерации // Вестник НГУЭУ. – 2014. – № 1. – С. 22–32.
13. Портер, Майкл. Конкуренция / Майкл Портер. – М. : Вильямс, 2001. – 207 с.
14. Портер Майкл Э. Конкуренция. – М: Изд. дом "Вильямс", 2009. – 608 с. Особенности применения моделей межотраслевого маркетинга

© Е.А. Иванова, Э.А. Камерова, И.С. Коберси, (marig111@rambler.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

www.asergroup.ru
АСЭР
 ГРУПП

КОМПАЕНС-КОНТРОЛЬ И АУДИТ В КОМПАНИИ:
 построение успешной системы правовой защиты бизнеса

1 июня 2018
 Отель "Арагат Парк Хаятт", Москва

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

РЕКЛАМА

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РЕГИОНЕ

THE FUNCTIONING OF INNOVATIVE CLUSTERS IN THE REGION

*E. Ivanova
M. Glyzina
D. Shkurkin*

Annotation

One of the basic directions of development of modern economy, closely interrelated, first of all, with the innovative character of this development, is the process of cluster formation. Regional and interregional clusters are considered as priority inter-sectoral complexes that determine the development of the post-industrial information economy at the national and regional levels. Their development is associated both with the processes of globalization, and with the formation of the industrial structure of the information economy. The tasks of Russia's transition to an innovative type of development are related, in particular, to the need for the formation of innovation clusters. Clusters as a form of spatial association of enterprises have become widespread in the economies of Western countries. Considering the need for Russia's innovative development in the context of increasing the competitiveness of sectors and sectors in the context of the country's integration into the global economy, we consider it expedient to conduct a study of foreign experience in cluster formation in the framework of this work. From the definition given by M. Porter, the founder of the modern theory of clusters, it follows that "... a cluster, or an industrial group, is a group of geographically co-related interconnected companies and related organizations operating in a certain sphere, activity and mutually complementary each other".

Keywords: cluster, territorial production cluster, globalization, innovations.

Иванова Елена Анатольевна

*К.э.н., доцент, Донской государственный
технический университет*

Глызина Мария Павловна

*К.э.н., доцент, Донской государственный
технический университет*

Шкуркин Дмитрий Владимирович

*Донской государственный технический
университет, Ростов-на-Дону;*

*Ген. директор ООО "ЭльДирект",
г. Невинномысск*

Аннотация

Одним из базовых направлений развития современной экономики, тесно взаимосвязанным, в первую очередь, с инновационным характером данного развития, является процесс формирования кластеров. Региональные и межрегиональные кластеры рассматриваются как приоритетные межотраслевые комплексы, которые определяют развитие постиндустриальной информационной экономики на национальном и региональном уровне. Их развитие связывается как с процессами глобализации, так и с формированием промышленной структуры информационной экономики. Задачи перехода России к инновационному типу развития связаны, в частности, с необходимостью формирования инновационных кластеров. Кластеры как форма пространственного объединения предприятий получили широкое распространение в экономике западных стран. Учитывая необходимость инновационного развития России в контексте повышения конкурентоспособности отраслей и секторов в условиях интеграции страны в глобальную экономику, считаем целесообразным в рамках данной работы провести исследование зарубежного опыта формирования кластеров. Из определения, данного основоположником современной теории кластеров М. Портером, следует, что "... кластер, или промышленная группа, – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определённой сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга".

Ключевые слова:

Кластер, территориально-производственный кластер, глобализация, инновации.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в социально-экономическом развитии любой страны растет значение отдельных территориальных образований (регионов, областей), в границах которых функционируют предприятия. Этим обусловлены переориентация экономических исследований на региональный уровень и поиск путей формирования конкурентоспособных регионов.

Литературные источники трактуют территориальное образование как экономическое пространство, которое характеризуется определенной инновационностью и конкурентоспособностью. Именно эти два признака становятся важнейшими характеристиками отдельных территориальных образований в странах с рыночной экономикой. Еще совсем недавно в нашей научной литературе речь шла только о втором из двух названных признаков [1]. Мировой финансовый кризис, обострение конкурен-

ции на рынке товаров и услуг, ресурсные ограничения, падение спроса, технологический застой и пр. заставили отечественных теоретиков и практиков обратиться к вопросу инновационности, которая позволит территориальному образованию получить конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе через активное развитие отдельных предприятий того или иного территориального образования.

Материалы и методы

Нормативно-правовую базу исследования составляют законы и нормативные акты Российской Федерации и ее регионов, документы органов самоуправления в области регулирования сферы инноваций и кластерообразования [1–3].

В процессе исследования применялись принципы системного подхода в единстве его субъектно-объектного и функционально-структурного аспектов. В рамках этого подхода к исследованию проблем совершенствования процесса управления инновационной деятельностью и кластерного управления [2].

Обсуждение

Можно утверждать, что не существует универсальной концепции развития предприятий и отдельных территориальных образований. Поскольку каждое из них выделяется своими характерными особенностями, то особое значение приобретает локальная политика, и прежде всего локальная стратегия инновационного прогресса, которая часто формируется именно благодаря кластерному подходу.

Как подчеркивают исследователи, понимание кластерной идеологии в мировом сообществе быстро растет, а кластеры становятся ключевым компонентом многих социально-экономических стратегий. [2, 4]

Изображенная на рис. 1 графическая модель кластера показывает, что такая система является открытой, ибо ее отдельные элементы взаимодействуют не только между собой, но и с внешней средой. Назначение системы – трансформация ресурсов в готовые продукты. В состав управляющей подсистемы, призванной обеспечить в пределах кластера указанную трансформацию, входят соответствующие органы, созданные всеми участниками кластерного образования, административные помещения, технологии управления, коммуникационные средства и др. В состав управляемой подсистемы входят исполнители (работники предприятий – участников кластера, финансово-кредитных учреждений, социальных служб, проектных организаций, научно-исследовательских институтов и т. д.), а также необходимые им для работы технические, организационные, коммуникационные средства, помещения и пр [5].

Литературные источники приводят разнообразные классификации кластеров. В частности, по признаку инновационное выделяют такие виды кластеров: построенные на знаниях и характерные для предприятий; зависящие от поставщиков; построенные на информации; специализированные на поставках; построенные на создании инновационных технологий.

Одним из самых экономически мощных кластеров мира является Силиконовая долина (в штате Калифорния), где имеют свои штабы тысячи компаний, которые



Рисунок 1. Графическая модель функционирования кластера как открытой системы.

занимаются компьютерами, их комплектующими, программным обеспечением, мобильной связью, биотехнологиями и др. Это такие известные компании, как "Eastman Kodak", "General Electric", "Shockley Transistor", "Lockheed", "Hewlett-Packard". В кластере работает свыше 1 млн. человек [3, 6].

Возникают кластеры, как правило, по инициативе самих предприятий ввиду таких выгод от сотрудничества, как лучшая эффективность, получение новых знаний, кооперирование и т.п. [7] Установление кластерных связей выступает приоритетной задачей многих инновационных стратегий, поэтому органы государственной власти часто прибегают к построению деловых отношений через распространение идеи кластеринга, поддержку проектов, обеспечивающих налаживание сотрудничества между секторами промышленности и наукой. Но, несмотря на бесспорные преимущества кластерной ориентации экономики для отдельной территории и для государства в целом, существуют разнообразные препятствия на этом пути.

Кластеры информационных технологий

В настоящее время в политических и экономических кругах России все более осознается необходимость инновационного развития отечественной экономики, повышение ее конкурентоспособности. При этом в качестве возможного механизма реализации новой промышленной и научно-технической политики упоминаются экономические кластеры как средство перехода к экономике знаний, как средство установления диалога между бизнесом и наукой [7, 8].

Рассмотрим один из нескольких кластеров на территории г. Новосибирска и определим факторы, влияющие на его функционирование – кластер информационных технологий (далее – ИТ-кластер).

Отсутствие между ИТ-компаниями четко выраженной технологической цепочки наряду с географической концентрацией позволяет охарактеризовать рассматриваемый

кластер как региональный. Он образован преимущественно малыми предприятиями, в основном тяготеющими к новосибирскому Академгородку. Основу его составляют интеллектуальный капитал новосибирских вузов и НИИ, а также инфраструктура ННЦ СО РАН.

По этапу жизненного цикла данный кластер можно причислить к развивающимся – в силу образования формальных и неформальных союзов между фирмами и вовлечения в эти альянсы новых членов [9–10].

Участники ИТ-кластера в основном задействованы в сфере производства программного обеспечения, автоматизации, телекоммуникаций и защиты информации. Преобладающими видами деятельности выступают производство ИТ-продукта и оказание ИТ-услуг, их осуществляют 92 и 69% из числа обследованных фирм. Кроме того, ИТ-компании оказывают и другие сопутствующие основному производственному процессу бизнес-услуги, проводят исследования и разработки. Чуть меньшее число фирм кластера вовлечено в такие виды деятельности, как дистрибьюторство наукоемкой продукции и сервисное обслуживание.

Средний срок существования фирм кластера – 8 лет. Фирмы в основном представлены двумя организационно-правовыми формами, – это общества с ограниченной ответственностью и закрытые акционерные общества. Около 31% фирм считают себя участниками кластера, 23% – нет. Руководители остальных компаний по той или иной причине затруднились дать ответ на вопрос о принадлежности своей компании к нему.

В качестве базы для оценки успешности функционирования кластера были взяты данные о деятельности малых предприятий по отраслям "связь" и "информационно-вычислительное обслуживание", которые позволяют сравнить некоторые из показателей кластера со среднеотраслевыми*. Результаты этого исследования приведены в табл. 1.

* См.: Малое предпринимательство в России. 2014 / <http://www.cir.ru/>; Россия в цифрах. 2014: Стат. Сб. - М.: Федеральная служба гос. Статистики, 2014. Расчеты авторов.

Таблица 1.

Сравнение показателей деятельности ИТ-кластера со среднеотраслевыми по России.

Объекты	Темп изменения выручки		Темп изменения численности и персонала	Изменение рентабельности				Темп изменения рентабельности	
	2014-2011	2014-2012	2014-2012	2011-2005	2012-2011	2013-2012	2014-2013	2013-2005	2014-2012
Сектор ИКТ, Россия	1,22	1,30	1,19	0,38	1,74	0,74	...	0,79	...
ИТ-кластер, Новосибирск	1,35	1,38	1,38	0,99	1,00	...	0,99

В 2012 г. средняя численность персонала в компаниях IT-кластера составляла 53 чел. К 2014 г. IT-фирмы значительно увеличили свои размеры (средняя численность – 81 чел.). При этом средний темп роста численности персонала по компаниям кластера составил 38%, что в 2 раза выше соответствующего показателя в целом по отрасли. Компании кластера также характеризуются более высокими темпами роста выручки, чем фирмы сектора информационных и коммуникационных технологий (ИКТ): 1,35 против 1,22 за период 2011 – 2014 гг. Особо следует отметить, что выручка в IT-кластере за 2014 г. в среднем увеличилась в 1,53 раза [4, 6, 10].

Средняя рентабельность в кластере за 2012, 2013 и 2014 гг. составила соответственно 16, 15 и 14%, то есть в динамике незначительно снижалась. Средний темп изменения рентабельности для IT-компаний составляет 0,994. Наблюдающуюся тенденцию можно объяснить соответствующим этапом развития отрасли, на котором данные показатели и в российском масштабе значительно хуже, а также более высоким ростом цен на факторы производства (по сравнению с ростом цен на продукцию).

Следует заметить, что рентабельность компаний (в особенности таких трудоемких, как в информационно-коммуникационном секторе) не является показателем, в полной мере характеризующим экономическую эффективность их функционирования. В силу большей доли заработной платы в структуре себестоимости продукции у IT-компаний (до 80%) показателем, наиболее полно отражающим успешность ведения бизнеса, является добавленная стоимость.

Средняя доля экспортируемой продукции для предприятий IT-кластера составляла в 2011, 2012 и 2013 году соответственно 47, 46 и 44%, неукоснительно снижаясь. При этом средний темп изменения доли экспорта для IT-компаний равен 0,95, что, вероятно, объясняется ростом потребления IT-продукции российским рынком [4, 6, 11].

Таким образом, можно говорить о том, что более крупные IT-компании ориентируются преимущественно на внутрироссийский рынок, в то время, как фирмы меньшего размера большую часть своей продукции производят на экспорт.

Организационно-правовая форма, сроки существования компаний. Анализ не выявил взаимосвязи между организационно-правовой формой IT-фирм и результатами их деятельности, однако более крупные компании существуют более длительное время. Кроме того, в IT-кластере наблюдается положительная связь между сроком существования и организационно-правовой формой (закрытые акционерные общества существуют дольше).

Смотрим структуру [4–8]:

- Структурные подразделения.
- Система сбыта продукции.
- Конкурентные преимущества.

Такие преимущества, как грамотное руководство и развитая система сервисного обслуживания, упомянули в основном менеджеры крупных организаций, причем фирмы, руководители которых выделили грамотное руководство, демонстрируют больший рост выручки.

Источники финансирования.

Происхождение разработок и способы организации НИОКР.

IT-компании наиболее часто осуществляют разработки силами отдельных специалистов, имеющих в данной области (77%), при этом они демонстрируют относительно меньший темп роста выручки. В 69% случаев фирмы кластера имеют собственные подразделения, занимающиеся НИОКР, 31% фирм создают временные коллективы с привлечением сторонних специалистов и столько же – используют команды приглашенных специалистов.

Кластер инновационных компаний.
Сравнительная характеристика двух кластеров

Сравнительная характеристика двух кластеров приведена в **табл. 2**.

По степени своей диверсифицированности оба кластера можно отнести к композитным, представляющим собой концентрации инновационных компаний, функционирующих в различных, достаточно далёких друг от друга областях. Такие кластеры целесообразно рассматривать как совокупность более мелких субкластеров, включающих в себя элементы одной сферы деятельности. В случае с ИНПК "Алтай" это следующие сферы: приборостроение и производство оборудования; новые материалы; биотехнологии, фармацевтика и лечебная косметика. В новосибирском кластере указанные области дополняет IT-сектор, в отличие от прочих сфер деятельности более чётко выделяющийся в самостоятельный субкластер, что подтверждается наличием формального признака – профильного профессионального объединения предпринимателей (некоммерческого партнёрства содействия развитию информационных технологий "СибАкадемСофт").

Оба кластера по географическому охвату стоит отнести к урбанистическим, а по этапу и жизненного цикла – к развивающимся в силу наблюдающегося образования формальных и неформальных союзов между фирмами и вовлечения в эти альянсы новых членов. Они близки по внутренней динамике и испытывают нехватку взаимодействий и самосознания, свойственных развитым клас-

Таблица 2.

Сравнительная характеристика бийского и новосибирского инновационных кластеров.

Показатели	Бийский кластер	Новосибирский кластер
Доминирующий тип взаимосвязей	Вертикальные	Горизонтальные
Наличие системообразующей компании (асимметричность)	+	-
Присутствие государственных предприятий	+	-
Источник индуцирования	Искусственно стимулированный	Эволюционный
Организационная форма координации отношений в кластере	Интегрированный научно-производственный комплекс	Некоммерческое партнёрство, ассоциация
Степень диверсифицированности	Композитный	Композитный
Внутренняя динамика	Потенциальный	Латентный
Этап жизненного цикла	Развивающийся	Развивающийся
Географический охват	Урбанистический	Урбанистический

терам. Однако отличие от бийского кластера, у которого есть системообразующая компания, новосибирский кластер явно симметричен и имеет эволюционные источники своего происхождения. Анализ внутрикластерных взаимосвязей позволяет констатировать преобладание горизонтальных связей в отсутствие цепочки создания стоимости между новосибирскими компаниями, в то время как в алтайском кластере доминируют связи вертикальные [11, 12].

Проведенный детальный анализ и моделирование деятельности кластеров показали, что к факторам, определяющим конкурентоспособность малого инновационного бизнеса, в обоих кластерах относятся: положительное влияние органов региональной государственной власти; регулярные контакты с исследовательскими учреждениями и коммерциализация разработок, созданных в бюджетной науке; доля персонала, занятого в ниоокр; доля средств производства (сырья, материалов и комплектующих, оборудования и программного обеспечения), привлекаемых с регионального рынка; качество и разнообразие локально доступных средств и производства.

Методом многомерного статистического факторного анализа конкурентных преимуществ, удалось выделить три их устойчивых сочетания, наблюдаемых в обоих кластерах.

На первом месте расположились конкурентные преимущества, связанные с производственными процессами на предприятиях (доступ к дешевым факторам производства, грамотное руководство). Однако компании бийского кластера рассматривают их в увязке с продвижением продукции на рынок, а фирмы новосибирского кластера – с сервисным и послепродажным обслуживанием собственной продукции.

Вторая группа конкурентных преимуществ объединила в себе стратегии инновационных компаний. Для новосибирских компаний это сочетание конкурентных преимуществ, по сути, отражает две основные маркетинговые стратегии минимизации издержек, либо к стратегии дифференциации в какой-либо рыночной нише. Как известно из многочисленных учебников, эти стратегии являются антагонистами, что и подтвердило исследование. В бийском кластере данная группа конкурентных преимуществ сводится к ценовой стратегии компании: либо продукция имеет высокое качество и пользуется спросом независимо от своей цены, либо произведенный продукт дешевле его аналогов, что стимулирует спрос [11–13]. Эти стратегии по результатам анализа также проявили себя как альтернативные.

С институциональной точки зрения особый интерес представляет третье устойчивое сочетание конкурентных преимуществ, наблюдаемое в обоих кластерах, – тесные контакты с контрагентами, поддерживаемые личными связями. Оно подчеркивает важность неформальных контактов и общения, усилляющихся в результате территориальной близости.

Выводы

В результате можно сделать следующие выводы:

- ◆ Для успешного функционирования и развития мезоэкономических систем критически важны благоприятные условия хозяйствования, генерируемые органами региональной власти;
- ◆ Важным фактором конкурентоспособности инновационных мезосистем являются социальные сети и происходящие в них межличностные контакты, способствующие установлению связей, формированию доверия и обмену информацией;

◆ Для компаний ассиметричного кластера, находящихся на разных этапах жизненного цикла, важны различные по источнику происхождения институциональные условия.

Следовательно, исходя из того, что одной из целей политики развития кластеров (вне зависимости от типа объекта регулирования) должно являться формирование сетей малого и среднего бизнеса, на сегодняшний день можно говорить принципиально различных моделях кластерообразования.

В одних случаях возникновение и развитие кластеров становится возможным благодаря кооперации крупных компаний со средними и малыми предприятиями посред-

ством упомянутых выше приемов аутсорсинга и субконтракции. При этом крупные предприятия, исключая из производственной цепочки ряд бизнес-процессов и передавая их малым, имеют возможность сконцентрировать усилия на основной деятельности, упростить структуру управления, сократить объем расходов. Малый и средний бизнес, принимая на себя эти заказы, начинает сотрудничать с крупными предприятиями на постоянной основе. Это позволяет ему снижать определенные риски и транзакционные издержки, увеличивать объем производимых товаров или услуг, соответственно уменьшая размер постоянных издержек на единицу продукции. Роль системообразующего предприятия при такой модели является определяющей, особенно на начальных этапах развития кластера.

ЛИТЕРАТУРА

1. Dahmen E. Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry, 1919–1939. – Stockholm, 1950;
2. Mattsson L. G. Management of Strategic Change in a "Markets-as-Networks" Perspective. In the Management of Strategic Change/ Ed. by Fndrew M. Pettigrew. – Oxford, N.Y., 1987.
3. Feldman V.P., Audretsch D.B. Innovation in Cities: Science based Diversity, Specialization and Localized Competition–European Economic Review. – 1999. – № 43. – P. 409–429.
4. Leamer E.E. Souses of International Comparative Advantage: Theory and Evidence / Cambridge, MIT Press, 1984.
5. Авдашева С.Б. Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. – М.: ГУ–ВШЭ, 2000.–186 с
6. Гохберг Л. Национальная инновационная система в России в условиях "новой экономики" // Вопросы экономики. – 2003. – №3
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М., 2000. Ст. 81
8. Кудряшов В.С., Миндлин Ю.Б. Кластерный подход как элемент формирования национальной экономики // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия "Экономика и право", – 2017, –№ 2, –с.22–27
9. Кузнецов И. Итоги и перспективы развития донского АПК в сложившихся экономических условиях / И. Кузнецов // Консультант по–ростовски. – 2014. – № 7. – с. 42–43.
10. Марков Л.С., Ягольницер В.М., Маркова В.М., Теплова И.Г. Институциональные особенности, модели кластеризации и развитие инновационных мезоэкономических систем/ Регион: экономика и социология. 2014. – №3 – с. 10
11. Новосибирский мультимодальный транспортный узел / Под ред. К.Л. Комарова. – Новосибирск: Изд–во СГУПС, 2001
12. Портер М. Конкуренция – М.: ИД "Вильямс", 2000. Ст. 207
13. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Междунар. Отношения, 1993, с. 153
14. Романова Ю.А. Организационно–экономические основы развития кооперации на региональном уровне (Теория, методология, практика): автореф. дис. ... д–ра экон. наук: 05. 00. 05 / Романова Ю.А.; Российский ун–т кооперации. – М., 2013. – 40 с.
15. Третьяк О.А. Рыночная политика предприятия / О.А. Третьяк, В.В. Кеворков, М.Ю. Шерешева // Российская промышленность: институциональное развитие [Электронный ресурс]: аналитический обзор. – М., 2012. – URL: <http://www.marketing.dvo.ru/publications /23.html>.
16. Черенков В.И. Информационно–коммуникативная проблема глобализации бизнеса / В.И. Черенков // Проблемы современной экономики [Электронный ресурс]. – 2013. – № 3(7) (4/8). – URL: <http://www.m–economy.ru/art.php3?artid=1824>.

© Е.А. Иванова, М.П. Глызина, Д.В. Шкуркин, (marig111@rambler.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

Санкт-Петербургский международный книжный салон

Time to read!
Время читать!

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

Реклама

КЛАСТЕРНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

CLUSTERING OF BUSINESS ENTITIES TO ACHIEVEMENT OF COMPETITIVE ADVANTAGES

I. Izmalkova

Annotation

The article highlights aspects of competitive advantages of economic entities forming a cluster.

The cluster is one of the main instruments through which the industrial and innovative development is made, the growth of competitiveness, through the achievement of competitive advantages, and the economic indicators of economic entities.

It is recognized that the key element and the main advantage of the cluster is competition, and the target business activity determines the competitive advantage. Cluster is always the concentration of innovatively-developed economic entities, and the competitive advantage is that most of the subjects work in different markets, and for the transfer of the economy to the innovation course, the obligatory contact of the members of the innovation process is required.

The considered structure of the cluster model, which includes the main components: "cluster core" and "cluster residents", is included in one of the lists of competitive advantages.

It is determined that economic entities in clusters are advantageous to unite, as this entails the acquisition of various competitive advantages by them in comparison with other entities. The list of competitive advantages depends on the type of activity of economic entities, as well as various factors.

Keywords: cluster, cluster approach, competitive advantages.

Измалкова Ирина Валерьевна

*Ст. преподаватель, Финансовый университет
при Правительстве РФ (Липецкий филиал);
аспирант, Среднерусский институт-филиал
ФГБОУ ВО РАНХиГС при Президенте РФ*

Аннотация

В статье освещены аспекты конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов, образующих кластер.

Кластер является одним из основных инструментов с помощью которого производится промышленно-инновационное развитие, рост конкурентоспособности, за счет достижения конкурентных преимуществ, и экономических показателей хозяйствующих субъектов.

Признано, что ключевым элементом и основным преимуществом кластера является конкурентная борьба, а целевая предпринимательская деятельность определяет конкурентное преимущество. Кластер – это всегда концентрация инновационно-развитых хозяйствующих субъектов, и конкурентным преимуществом, является то, что большинство из субъектов работают на разных рынках, а для перевода экономики на инновационный курс, требуется обязательный контакт членов инновационного процесса.

Рассмотренная структура кластерной модели, включающая основные составляющие: "ядро кластера" и "резиденты кластера", входит в один из перечней конкурентных преимуществ.

Определено, что хозяйствующим субъектам в кластеры выгодно объединяться, так как это влечет за собой приобретение различных ими конкурентных преимуществ по сравнению с другими субъектами. Перечень конкурентных преимуществ зависит от вида деятельности хозяйствующих субъектов, а также различных факторов.

Ключевые слова:

Кластер, кластерный подход, конкурентные преимущества.

Образование кластеров в последнее время, является основной частью государственной политики в области развития нашей страны, о чем заявлено в Концепции стратегии долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. [1].

Кластер характеризуется как важный инструмент содействия промышленному развитию, инновациям, конкурентоспособности и экономическому росту хозяйствующих субъектов. Деятельность хозяйствующих субъектов на основе кластерного подхода дает возможность увеличить их экономический ресурс и конкурентные преимущества [2].

Толчок для интенсивного развития предпринимательства, привлечения инвестиций и экономического подъема территорий, дает внедрение кластерных технологий объединения хозяйствующих субъектов, что приводит к росту деловой активности структур, улучшению инвестиционного климата, расширению социальных, экономических, информационных и интеграционных систем.

Привлечение внимания ученых и специалистов к понятию "кластер", объясняется эффективностью и гибкостью кластеров, которое рассматривается как способ достижения конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов по сравнению с другими формами организационно-экономической деятельностью [3] (Рис, 1).

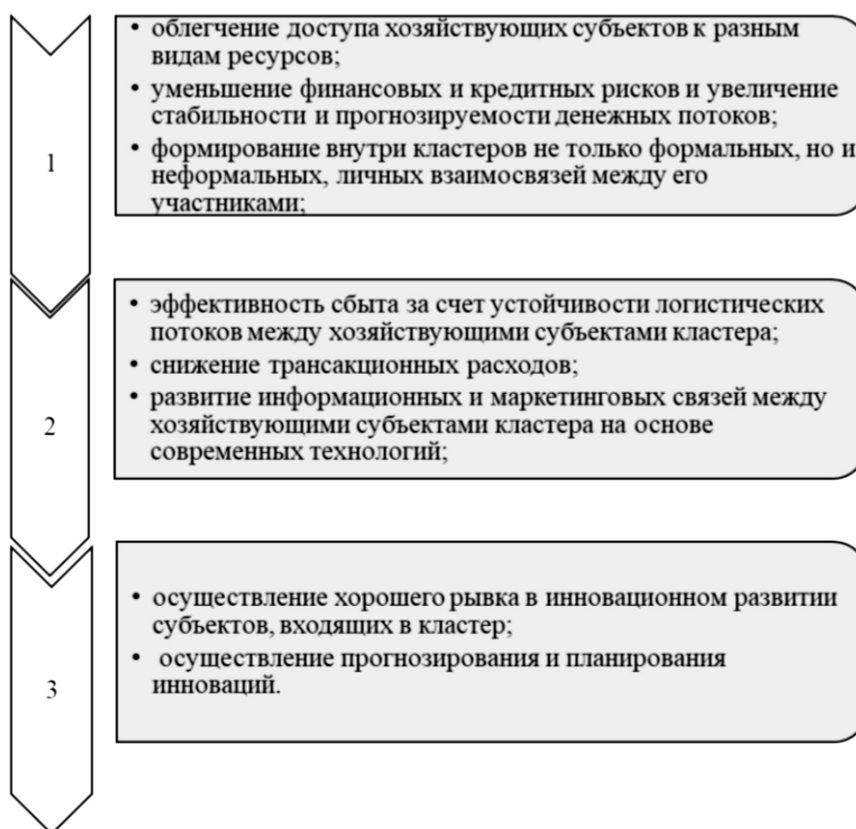


Рисунок 1. Основной перечень конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов, входящих в кластер.

Вид деятельности хозяйствующих субъектов, его месторасположение, наличие благоприятных субъективных факторов, количество и качество уровня предполагаемых партнеров и определяет количество и размер конкурентных преимуществ [4]. Так, например, при объединение, по географическому признаку, в кластеры, возникает ряд преимуществ, связанных с высоким скоплением субъектов:

- ◆ в меру достаточное количество специалистов;
- ◆ уменьшение транспортных расходов из-за относительно близкого расположения;
- ◆ доступ к большой разновидности товаров и услуг;
- ◆ организованный рынок реализации;
- ◆ формирование общественного состояния: культурных ценностей, традиций);
- ◆ доступ к данным о передовых технологиях и рыночному спросу.

Кластеры в зависимости от изменений внешней среды и рыночной конъюнктуры, образуются, увеличиваются, развиваются, а при определенных условиях могут реструктурироваться. Данная функциональность и эластичность кластеров является еще одним преимуществом по сравнению с другими типами экономической системы

[5]. Кластерный подход позволяет оптимизировать интересы отдельных хозяйствующих субъектов [6] (Рис. 2), что достигается условной независимостью участников и возникновением между ними конкуренции.

В нескольких направлениях проявляется взаимовлияние кластеров и конкуренции: соревнование внутри кластера приводит к расширению кластера и увеличению его эффективности, заставляет его участников к модернизации своей деятельности и инновационному поиску, а географическая близость участников кластера, ведет к усилению конкуренции.

Стремление и желание "достаточно хорошо выглядеть в местном сообществе – поддерживают хозяйствующие субъекты в их стремлении обойти друг друга", при этом конкурентное давление в кластере увеличивается в результате "непрямой конкуренции" и охватывает хозяйствующие субъекты, не конкурирующие между собой [7].

Такая отличительная черта кластера, как целевая предпринимательская деятельность, необходима в условиях быстро меняющейся конъюнктуры, а именно: организация стараний членов, органов власти, субъектов ин-

ХОЗЯЙСТВУЮЩИЕ СУБЪЕКТЫ:
<ul style="list-style-type: none"> • специализирующиеся на профильных видах деятельности; • поставляющие продукцию или оказывающие услуги для специализированных хозяйствующих субъектов; • центры и агентства по развитию предпринимательства, регионального и муниципального развития; • организации инновационной инфраструктуры, научно-исследовательские и образовательные организации; некоммерческие и общественные организации, объединения предпринимателей, торгово-промышленные палаты; • организации рыночной инфраструктуры (аудиторские, консалтинговые, кредитные, страховые и лизинговые услуги, логистика, торговля, операции с недвижимостью); • обслуживающие отрасли общего пользования, включая транспортную, энергетическую, инженерную, природоохранную и информационно-телекоммуникационную инфраструктуру.

Рисунок 2. Основные категории участников кластеров.

новационной и инвестиционной деятельности, на некотором участке, дает большое преимущество в конкурентной борьбе, и способствует рационализации рыночных отношений, перераспределению рисков и осуществлению эластичной политики.

Конкуренция внутри кластера способствует улучшению системы, дает возможность перераспределять финансовые ресурсы в сектора, наиболее необходимые для развития кластера, а информативный обмен, рокировка квалифицированного персонала, конверсия технологий позволяет развивать систему [8].

"Симбиоз кооперации и конкуренции" рассматривается как наиболее эффективное существование и форма конкурентного преимущества кластера, учитывающий положительный взаимоусиливающий (синергетический) эффект территориального скопления субъектов [9]. Синергетическое явление может быть достигнуто в следствии сотрудничества и оперативного применения возможностей, всех причастных субъектов, на долгом периоде работы.

Внутреннее соперничество и внешняя конкуренция хозяйствующих субъектов, входящих в кластеры, стимулирует производителя к выпуску более конкурентной продукции, а соответственно ведет к конкурентной борьбе. Конкурентная борьба, также является основным преимуществом кластера, ключевым элементом, и характерным свойством, отличающим кластеры от большинства типов кооперации.

Особенность и конкурентное преимущество хозяйствующих субъектов, входящих в кластер, состоит еще и в том, что большинство участников обслуживают разные участки рынка, что очень важно для перевода экономики на инновационный курс формирования, требующий обязательных контактов членов инновационного процесса, и позволяющий регулировать научные эксперименты, опытно-конструкторские исследования и процесс связанный с производством и реализацией., а так как кластер – это всегда сосредоточение инновационно-развитых хозяйствующих субъектов, то деятельное направление их на инновационную активность, предполагает постоянное совершенствование конкурентных преимуществ за счет разного вида нововведений (организационных, технологических и маркетинговых).

Степень инновационной деятельности, чаще всего, складывается данными затрат на НИОКР и объемом выданных патентов. Вовлеченность научных и образовательных организаций в деятельность субъектов-участников кластера предполагает высокий уровень инновационной активности. Такое взаимодействие имеет свои особенности, гарантирующие инновационное объединение хозяйствующих субъектов, независимо от их величины и корпоративных интересов.

При этом, все выше рассмотренные категории хозяйствующих субъектов, входящие в кластер, включаются в такие основные составляющие, как "ядро кластера" и "резиденты" и представляют собой кластерную модель [10] (Рис. 3).

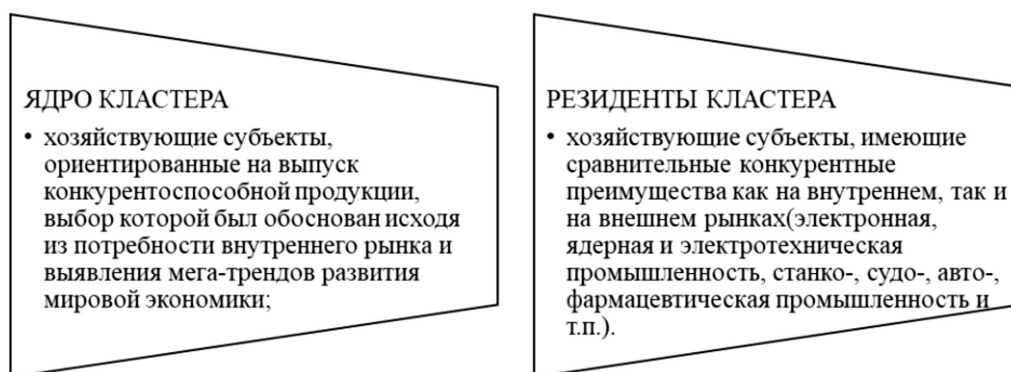


Рисунок 3. Структура кластерной модели.

Главной задачей введения данной структуры кластерной модели, является изменение взглядов хозяйствующих субъектов, понимания ими возможности честного, открытого и взаимовыгодного синергизма всех участников кластерного объединения, ради общего интереса (экономической выгоды), что даст рассматривать ее как конкурентное преимущество по сравнению с другими участниками рынка.

Можно сделать вывод, что объединение хозяйствую-

щих субъектов в кластеры, дает значительные преимущества им в конкурентной борьбе: позволяет рационализировать производственно-рыночные процедуры, вызывает всплеск инноваций, перераспределять риски, способствует проведению гибкой политики органов власти, необходимой в условиях быстро меняющейся обстановке на внутреннем и внешнем рынках, что и приводит к укреплению конкуренции на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. Утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
2. Наумова Ольга Николаевна Особенности формирования территориальных кластеров в современной экономике // Вектор науки ТГУ. 2014. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-territorialnyh-klasterov-v-sovremennoy-ekonomike>
3. Громыко Ю.В. Что такое кластеры и как их создавать? / Ю.В. Громыко // Альманах "Восток". 2007. № 1(42). С. 21-27.
4. Карякина Л. А. К вопросу о кластерах // Вестник ВУиТ. 2010. №19. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-klasterah>.
5. Взаимодействие малого и крупного бизнеса [Электронный ресурс] // Информ.-аналит. сб. Института предпринимательства и инвестиций. М., 2003. Апрель.
6. Feser, E.J. Old and New Theories of Industry Clusters // Clusters and Regional Specialisation: On Geography, Technology and Networks. – 1998.
7. Марков, Л.С. Проблемы реализации кластерной политики в России / Л.С. Марков // Научный эксперт. – 2007. – № 4. URL – <http://www.cluster-center.ru/about1.html>.
8. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития // Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса [электронный ресурс] / НП "НПРС".
9. Михеев А. А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки // Проблемы современной экономики. 2008. № 3 (27). С. 375-378.
10. Хайрулина Л.Р. Взаимосвязь кластеров и социально-экономического развития регионов / Л.Р. Хайрулина. Омск: Омский научный вестник, 2006. № 8 (45). С. 85-86;
11. Кластеры и кластерные стратегии: монография / В.В. Лизунов, С.Е. Метелев, А.А. Соловьев. Изд-е 2-е, испр. и доп. Омск: Издатель ИП Скорнякова Е.В., 2012. 280 с.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОТРАСЛЕВОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

THE PROBLEMS OF ESTIMATION AND REGULATION OF THE TERRITORIAL AND BRANCH POTENTIAL OF THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY OF THE REGION

*R. Luchkovsky
V. Ilyin*

Annotation

In the course of the research of the problem of sustainable development of the subjects of the agrarian sector of the economy of the Leningrad Region as a basis for the formation of the food market, it was established that its further modernization is possible only based on a more harmonious interaction of sectoral and territorial potentials. In developing market conditions, the production potential of industries and regions in general, should contribute to the formation of competitiveness of entities that provide the necessary level of economic security, food security of the territories through the satisfaction of consumer demand. That is, to effectively regulate the territorial and sectoral complexes, it is necessary to approach the issue more broadly, focusing on increasing the level of influence of factors that ensure the protection of market positions of economic entities. In this regard, it is more correct to consider in the structure, regulated and regulating management systems not only production, but also investment and competitive potentials, as components of a single whole.

The results of the research show that the use of the methods of structural assessment and forecast scenarios in the system of strategic management of territorial-sectoral formations makes it possible to implement a comprehensive approach using both quantitative and qualitative (for example, socio-psychological) variables. Evaluation of scenarios on the prospects of the agricultural sector allows you to determine priority strategies based on the state of the potential of a particular territory (MO) and develop tactics for their implementation.

Keywords: Formation, structure and assessment of potential, competitiveness, cluster.

Лучковский Родион Николаевич

Аспирант,

Санкт-Петербургский государственный

аграрный университет

Ильин Виктор Андреевич

Аспирант,

Санкт-Петербургский государственный

аграрный университет

Аннотация

В ходе исследования проблемы устойчивого развития субъектов аграрного сектора экономики Ленинградской области, как базы формирования продовольственного рынка, было установлено, что его дальнейшая модернизация возможна только на основе более гармоничного взаимодействия отраслевых и территориальных потенциалов. В современных условиях развития рыночной экономики производственный потенциал регионов, отраслей, страны в целом, должен обеспечивать формирование конкурентоспособности субъектов, которые способствуют достижению необходимого уровня экономической защищенности и продовольственной безопасности территорий посредством формирования отраслевых комплексов. В статье обоснована необходимость комплексного и многоаспектного решения данного вопроса с акцентом на повышение уровня влияния факторов, способствующих защите рыночных позиций экономических субъектов. Предложено рассматривать структуру регулирующей и регулируемой систем управления с учетом удовлетворения потребительского спроса, а также возможности эффективного регулирования развития территориально производственного, инвестиционного и конкурентоспособного потенциалов, представляющих собой единое целое.

Результаты исследования показывают, что использование в системе стратегического управления территориально-отраслевыми формированиями методов структурной оценки и прогнозных сценариев позволяет реализовать комплексный подход с использованием как количественных, так и качественных (например, социально-психологических) переменных. Оценка сценарных вариантов относительно перспектив аграрного сектора позволяет определить приоритетные стратегии исходя из состояния потенциала конкретной территории (МО) и разработать тактику их реализации.

Ключевые слова:

Формирование, структура и оценка потенциала, конкурентоспособность, кластер.

Непоследовательное проведение реформ экономики в России, проведение переоценки возможностей само регулирования рынка привела к отрицательным результатам, характеризующихся разрушением

производственного потенциала большого количества отраслей, замедлением процессов социально-экономического развития практически всех регионов России. Данные обстоятельства негативно повлияли в том числе на

функционирование агропромышленного комплекса, субъекты которого функционируют до настоящего времени в условиях масштабного отраслевого кризиса, связанного с серьезным сокращением объемов производства и государственной поддержки, неустойчивостью производственных связей, низкой конкурентоспособностью. В результате сегодня сельскохозяйственная отрасль испытывает серьезные проблемы с обеспечением стабилизации и сбалансированности региональных и отраслевых хозяйственных звеньев. Прежде всего, это обусловлено тем, что в процессе решения проблем модернизации экономики, вопросы аграрной отрасли не выделялись в качестве приоритетных и стратегически важных.

В ходе исследования проблемы устойчивого развития субъектов аграрного сектора экономики, как базы формирования продовольственного рынка, было установлено, что его дальнейшая модернизация возможна только на основе более гармоничного взаимодействия отраслевых и территориальных потенциалов. В современных условиях рыночного развития потенциал производства отраслей в частности и регионов в целом, должен способствовать формированию конкурентного потенциала хозяйствующих субъектов, которые обеспечивают должную степень экономической защиты, продовольственной безопасности территорий посредством удовлетворения потребительского спроса. Иными словами, эффективное регулирование территориально-отраслевых комплексов должно максимально широко подходить к решению за-

дач такого рода, концентрируясь на увеличении конкурентоспособности предприятиям, обеспечивающим защиту рыночных позиций. В этой связи одной из первоочередных задач остается привлечения инвестиционных ресурсов, а также увеличение инвестиционной привлекательности целого региона, которые во многом будут определять динамику присутствующих там отраслей экономики. В контексте этого наиболее целесообразно изучать структуру регулирующей и регулируемой систем управления производственный, конкурентоспособный инвестиционный потенциалы как элементы единого комплекса (рис 1).

Таким образом, выявленная взаимосвязь элементов потенциала демонстрирует возможность функционирования исключительно благодаря соответствующему партнерству и социальному взаимодействию. То есть, представленная выше совокупность представляет собой не экономический, а, главным образом, социально-экономический потенциал, который осуществляет функции за счет согласованной работы всех ключевых его составляющих, основываясь на социальном взаимодействии на конкретной территории.

Реализация оценки и регулирования территориально-отраслевого потенциала обладает особой важностью в свете обеспечения необходимого уровня продовольственной и экономической безопасности, повышения социальной активности всех субъектов взаимодействия и

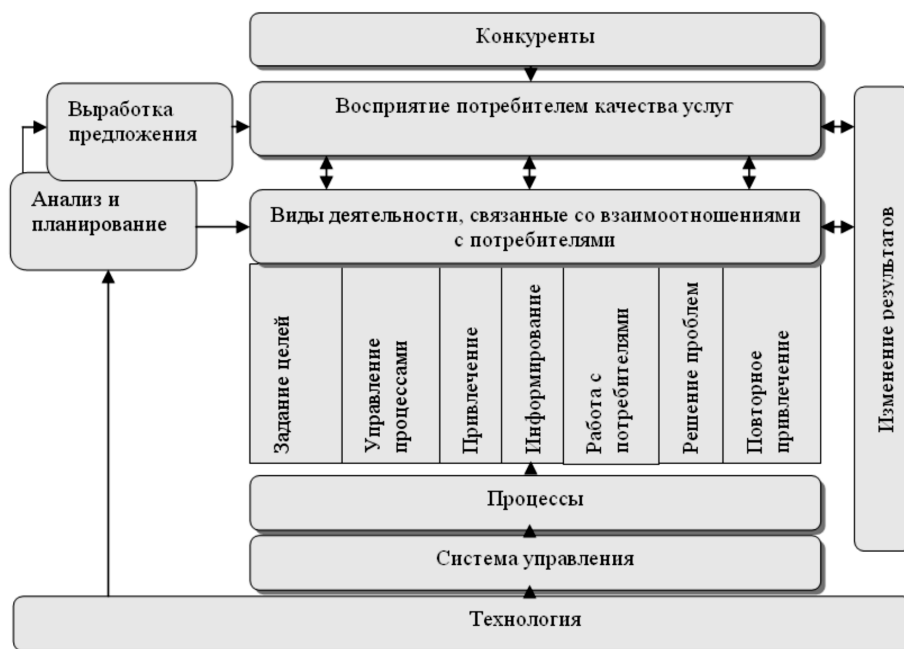


Рисунок 1. Схема формирования элементов территориально-отраслевого потенциала аграрного сектора.

эффективности социально-экономического управления в целом. Вместе с этим, это также можно обозначить как проблему, которая имеет важное значение в решении задач рационального управления на самых различных уровнях.

Решая проблему исключительно в пространственном аспекте, могут появляться возможности комплексно и системно изучить и регулировать технологические, биологические, социальные и, даже, спонтанные процессы, а также обеспечивать полиструктурность, предполагающую эффективное взаимодействие разнокачественных систем. При организации наиболее эффективного управления региональным территориально-отраслевым комплексом необходимо учитывать основные закономерности развития хозяйственных связей, принципы формирования и иерархию системы управления.

Использование системного подхода позволяет говорить о необходимости выделения в системе территориально-отраслевых комплексов двух уровней:

- ◆ структурно-функционального;
- ◆ регулирующего.

Предлагаемый двухуровневый подход к оценке и принципам формирования и стратегического развития территориально-отраслевого комплекса вполне может быть реализован в кризисных условиях современной реальности, поскольку основан на рыночных методах и формах взаимодействия обеспечивающих и хозяйственных звеньях.

Складывающаяся социально-экономическая ситуация в аграрном секторе Ленинградской области характеризуется такими же общероссийскими факторами, то есть общим спадом производства, структурными диспропорциями, низкой эффективностью использования материально-технической базы, снижающимся почвенным плодородием. При этом в структуре производства продукции отмечается увеличение значительной доли предприятий сельского хозяйства при сокращении абсолютного удельного веса собственных хозяйств населения и незначительной малой доле фермерского хозяйства.

Анализ исследований показал, что ключевыми стратегическими направлениями развития аграрной отрасли на протяжении предыдущего десятилетия были:

1. Некоторая стабилизация и снижение спада производства основных видов сельскохозяйственной продукции.
2. Фрагментарная техническая и технологическая модернизация отдельных секторов аграрного производства.
3. Точечное введение бессистемных мер защиты агропродовольственного сектора от негативного влияния импортеров.

4. Возрождение системы семеноводства для удовлетворения своих внутренних потребностей и усиления рыночных связей со всеми регионами государства.

5. Стимулирование наращивания объемов производства зерновых и технических культур.

6. Редкие успешные результаты финансового оздоровления убыточных аграрных предприятий, которые основаны на развитии предпринимательской деятельности, персонализации собственности и повышении интенсификации производства.

7. Становление кооперативных форм деятельности в сфере сбыта, переработки, снабжения, обслуживания, финансирования и пр.

8. Некоторое продвижение в процессе развития информационно-консультационной службы в отдельных регионах, функционирующей на основе детального уточнения функций и координации взаимодействия агропромышленного комплекса и Министерства сельского хозяйства России и регионов.

9. Начало адаптации системы подготовки и повышения квалификации кадров, которая ориентирована на современные условия работы рыночной экономики.

Было проведено анкетирование и обработка его результатов в Ленинградской области, которые показали, что 37% аграрных предприятий региона реализуют консервативную модель экономического развития, модель выживания – более 40%, примерно 23% – компромиссную модель, лишь 14% – используют в деятельности элементы современного стратегического менеджмента. Таким образом, можно сделать вывод, что в управленческой практике аграрного сектора региона преобладают, главным образом, низкоэффективные стратегические подходы (около 80% от общего числа предприятий), в итоге мы наблюдаем неудовлетворительные результаты сельскохозяйственного производства в большей части муниципальных образований и в регионе в целом. Наиболее рельефно это наблюдается в развитии объединений интеграции с корпоративным управлением.

Непоследовательное, зачастую не подкрепленное ответственными ресурсами, развитие стратегического потенциала хозяйствующих субъектов отрасли в Ленинградской области в период 1990–2014 гг. отобразилось в следующих негативных тенденциях:

1. Изменение мотивов участия субъектов хозяйства аграрного сектора в стратегически стабильном развитии экономики, которые применялись в работе собственников имущественных паев и земельных долей. Мотивы до сих пор детерминируются экономическими интересами, влияние которых сейчас трансформируется и снижается.
2. Нарастание тревожных изменений в предпринимательской и трудовой мотивации, предопределенных формирующейся деградирующей экономической тенденцией в аграрном секторе, особенностями регион-

нального развития (урбанизация, создание мегаполисов), малоконструктивными преобразованиями законодательной базы.

3. Отсутствие подтверждения гипотезы о наличии прямой зависимости стратегического эффекта от масштаба предприятия. Подтверждение связи данного эффекта с платежеспособностью хозяйствующего субъекта и выпуском продукции на единицу сельскохозяйственной продукции.

4. Сохранение на низком уровне инвестиционной привлекательности отраслевых предприятиях и аграрного сектора в регионе в целом.

5. Доказательство того, что устойчивые стратегические территориально-отраслевые связи способствуют формированию в сельской местности предпринимательских структур, созданию условий развития конкурентных преимуществ и хозяйственной инициативы отраслевых предприятий.

До решения указанных проблем не представляется возможным выравнивание социально-экономических условий на территории всех районов Ленинградской области и создание высокого территориально-отраслевого потенциала, способного обеспечить устойчивое стратегическое развитие. Поэтому необходим дифференцированный подход к оценке возможностей стратегического развития территорий.

В связи с чем была разработана методика комплексной оценки территориально-отраслевого потенциала, апробирование которой производилось на данных Ленинградской области. В результате были сформированы сбалансированные стратегии территориального развития всех муниципальных образований и региона в целом в рамках единой системы, увязанной с потенциальными возможностями локальных комплексов аграрного сектора, а также конкретных районов и их совокупности.

Разработка стратегических вариантов и альтернатив в таких случаях целесообразно применить к конкретным зонам (кластерам) с целью унификации инструментов и методов стратегического управления, ориентации на нормативные критерии для конкретных зон. На данный момент отсутствие дифференциации в подходах к оценке территориально-отраслевого потенциала аграрного сектора, представляющего собой методологическую и методическую основу стратегического планирования, не позволяет выявлять и идентифицировать воздействие всех локальных факторов, в том числе особо значимых в социальном плане для хозяйствующих субъектов и муниципальных образований. Применение в факторной оценке таких компонентов как социально-психологического и трудового, а также конкурентного потенциалов обеспечит возможность выделения специфических зон с конкретными границами параметров.

Проведение комплексной оценки и группировки реги-

ональных условий развития аграрного сектора позволили выявить в рамках территории региона три достаточно устойчивые зоны, которые имеют (в конкретный период времени) фиксированные социальные и экономические границы. Выделенные зоны можно определить как кластеры, так как они соединяют в себе как муниципальные образования и хозяйствующие субъекты, так и инфраструктурные составляющие.

В первую зону (кластер) вошли территории и хозяйствующие субъекты Волосовского, Всеволожского, Ломоносовского, Гатчинского и Тосненского районов (МО). Значение производственного потенциала достигает здесь уровня 33,8; конкурентного и социального 4,6 и 7,4 соответственно. Следует отметить, что доминирующее положение в общей взвешенной оценке занимает производственный потенциал, вес данного фактора составляет 75% (во второй и третьей зонах – 72 и 67 %).

Во вторую зону (кластер) входят: Волховский, Выборгский, Киришский, Кингисеппский, Кировский, Лужский и Приозерский районы. Производственный потенциал в данной зоне в среднем составляет 43,4 балла; конкурентный и социальный 8,4; 7,5 соответственно.

К третьей зоне (кластеру) можно отнести – Бокситогорский, Лодейнопольский, Подпорожский, Сланцевский и Тихвинский районы. В сравнении со второй зоной совокупные потенциальные возможности третьей в 1,38 раза ниже, по сравнению с первой – ниже почти в 2 раза.

В соответствии с проведенной классификацией выделенные области возможно охарактеризовать с точки зрения уровня инвестиционной привлекательности (высокий, средний, низкий), что позволит:

- ◆ разрабатывать альтернативы стратегического развития;
- ◆ определять объемы финансовых ресурсов, которые необходимы для обеспечения интенсивности производственной динамики, а также выравнивания условий деятельности для территориально-отраслевых комплексов региона.

Первая и третья зоны (кластеры) в целом формируются компактными территориями, вторая зона (кластер) имеет мозаичную пространственную структуру. Определение характера рассредоточения объектов зоны (кластера) позволяет избежать ошибок в стратегическом развитии территориально – отраслевых комплексов при исключительно географическом подходе (например, запад – восток и т.д.). Подобная компоновка на основе оценки потенциала позволяет с одной стороны унифицировать зональные (кластерные) процессы стратегического управления, с другой – точнее определять адреса приложения усилий и выделения ресурсов.

Проведенные исследования и обобщенный хозяйственный опыт отраслевых предприятий региона позволяют сформулировать основные принципы, позволяющие им, при прочих равных условиях, наращивать свой стратегический потенциал:

- ◆ активизация рыночного взаимодействия субъектов;
- ◆ модернизация материальной базы, обеспечение технологических инноваций;
- ◆ регулирование процессов диверсификации, концентрации и специализации;
- ◆ развитие межхозяйственной кооперации;
- ◆ увеличение объемов и доли производства конечной продукции;
- ◆ эффективный персонал-менеджмент;
- ◆ освоение комплекса маркетинга.

Комплексный анализ состояния, условий и факторов, формирующих стратегические территориально-отраслевые потенциалы, дает возможность более конструктивно подойти к решению проблемы оценки уровня развития продовольственной сферы региона, которая характеризуется следующими особенностями:

- ◆ сегмент продовольственного рынка на региональном уровне образует и развивается как крупный межрегиональный (окружной) оптовый рынок;
- ◆ регион за счет собственного производства насыщает рынок только на 23–45% (за исключением яиц);
- ◆ объемы ввоза продукции, которые перекрывают насыщенность регионального рынка по большинству продовольственных в несколько раз (особенно в пределах Санкт-Петербурга) являются фактором, существенно затрудняющим развитие в аграрном секторе региона в целом;
- ◆ вся совокупность продовольственных каналов достаточно слабо корректируется с учетом интересов локальных товаропроизводителей производителей;
- ◆ уровень и динамика продовольственной сферы региона не позволяет пока говорить о высокоэффективной системе продовольственной безопасности и требует значительных усилий по ее формированию и стратегическому развитию.

В большинстве случаев рассматриваемая проблема предопределяется сохраняющимся не высоким уровнем территориально-отраслевого потенциала хозяйствующих, а также и конкурентоспособности, производимых ими сырья и продукции, отсутствием сбалансированных стратегий и механизмов стимулирования локальных агропродовольственных рынков, обеспечивающих устойчивое развитие и аграрных предприятий, и территорий (МО) их базирования.

Проведенные исследования позволяют дать ответ, каким образом, в какой мере, при помощи каких методов и средств возможно и предпочтительно совершенство-

вать региональную продовольственную политику. В свою очередь необходимо:

1. Осуществлять меры по формированию, регулированию и развитию оптового продовольственного рынка региона, расширить емкость и межрегиональные связи внутреннего рынка.
2. Откорректировать политику ценообразования в агропродовольственном секторе, для чего необходимо:
 - ◆ стимулирование хозяйствующих субъектов, поддерживающих и повышающих свою конкурентоспособность;
 - ◆ мониторинг и корректировка цен на сельскохозяйственную продукцию для поддержания эквивалентного межотраслевого товарообмена;
3. Предоставить гарантии финансирования приоритетных направлений развития сельскохозяйственной отрасли согласно принятым целевым государственным программам.
4. Сформировать непротиворечивую законодательную базу, которая способствует повышению заинтересованности иностранных и отечественных инвесторов во вложении средств в развитие аграрного сектора.
5. Обеспечить защиту производства и сбыта продукции отечественных сельхозпроизводителей во всех регионах.
6. Активизировать развитие системы страхования урожая от стихийных бедствий и иных природных аномалий, а также имущества аграрных предприятий.

7. Стимулировать процессы поэтапного комплексного преобразования рыночных форм хозяйствования и конкуренции на базе эффективного механизма функционирования и государственного регулирования продовольственного рынка.

8. Увеличить масштабы привлечения новых источников финансирования в аграрный сектор экономики – средства от эмиссии ценных бумаг, частные отечественные и иностранные инвестиции, лизинговые вложения, средства внебюджетных фондов и пр.

В ходе комплексного и системного исследования проблемы было выявлено, что наиболее эффективными инструментами стратегического управления территориально-отраслевыми комплексами являются планирование и сценарное прогнозирование. Последнее базируется на верной оценке производственных и рыночных тенденций и показателей. Надежность и точность прогноза связана с многофакторностью и размером выборки показателей в период времени. До прогнозирования необходимо провести анализ социально-экономических факторов, способных оказать воздействие на характеристики прогноза будущей ситуации в отрасли и регионе.

В нашем случае расчет сценариев стратегического развития территориально-отраслевых комплексов базируется на моделях динамического программирования, с

использованием принципа оптимальности и уравнения Беллмана, а также построением регрессионных моделей для расчета исходной матрицы модели задачи. Такой выбор методики расчета основан на том, что в моделях динамического программирования процесс принятия решений и управления разбивается на отдельные шаги (этапы). Совокупность решений, принимаемых в начале каждого периода, по финансированию территориально-отраслевых комплексов рассматривается, как управление. Отсюда, правильно организованная система управления позволит оптимально распределять инвестиционные ресурсы, для получения максимально возможного эффекта при существующих условиях.

Апробация методики позволяет констатировать, что степень зависимости объемов производства от уровня финансирования в региональных кластерах неодинакова. Так, например, для наращивания производственного потенциала кластеров необходимо через стратегическое управление воздействовать, в первую очередь, на динамику трудового и конкурентного потенциалов, а также следует значительно корректировать параметры социально-психологического потенциала трудовых коллективов, причем для определения степени и характера такого воздействия целесообразно провести дополнительный мониторинг по конкретному объекту. Необходимость воздействия на выявленные составляющие потенциала комплексов обусловлена тем, что в ходе факторного анализа была выявлена низкая степень влияния изменений уровня инвестиций на динамику локальных экономических и социальных процессов.

Результаты исследования показывают, что использование в системе стратегического управления territori-

ально-отраслевыми формированиями методов прогнозных сценариев позволяет реализовать комплексный подход с использованием как количественных, так и качественных (например, социально-психологических) переменных. Оценка сценарных вариантов относительно перспектив аграрного сектора позволяет определить приоритетные стратегии исходя из состояния потенциала конкретной территории (МО) и разработать тактику их реализации.

Использование данного метода на основе дифференцированной рейтинговой оценки базовых составляющих территориально-отраслевой потенциал аграрного сектора экономики муниципальных образований региона дает возможность:

- ◆ конкретизировать прогнозные ситуации и показатели;
- ◆ определить ключевые факторы и их сочетания для обеспечения устойчивого стратегического развития отрасли;
- ◆ конкретизировать релевантные факторы и выявить ограничения на их изменения;
- ◆ установить последовательность событий при переходе субъекта из одного состояния в другое;
- ◆ оценить возможные риски при различных прогнозных сценариях.

Необходимо отметить, что условия устойчивого стратегического развития территориально-отраслевых формирований создаются преимущественно действиями на федеральном уровне (институциональные и т.п.) и лишь частично – на региональном. Прочие же существенно зависят от деятельности региональных органов и от их финансовых (инвестиционных) возможностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пыжикова Н.И. Государственная инвестиционная деятельность в сельскохозяйственном производстве / Н.И. Пыжикова, Л.В. Калягина // Вестник КрасГАУ. – 2011. – № 7. – С.21–28.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс: Компания XXI век, 2007. – 452 с.
3. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. – М.: ЗАО "Изд-во экономика", 2002.
4. Калиникова И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона: учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
5. Гусаков В.Г., Ильина З.М., Полков А.А. Стратегия устойчивого развития АПК – продовольственная безопасность. – СПб.: Наука, 2008. – 516 с.

© Р.Н. Лучковский, В.А. Ильин, (luch.rodion@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



БИЗНЕС ИНКУБАТОРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

BUSINESS INCUBATORS AS A TOOL FOR ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

*N. Onanko
A. Yurasov*

Annotation

The article is devoted to the issues of the effective work of the business incubator, which is the basic element of the infrastructure for supporting start-up entrepreneurs. The foreign and domestic experience of business incubators is considered. The authors focus on supporting social and technological business projects. Using the business incubator as an example, the main problems of training future entrepreneurs are described, which reduce the efficiency of work and describe ways to overcome them.

Keywords: entrepreneurship, start-up, business incubator, business idea, business project, competence.

Онанко Наталья Абековна

К.п.н., доцент,

*Московский международный
университет*

Юрасов Александр Борисович

К.п.н., доцент,

*Московский международный
университет*

Аннотация

Статья посвящена вопросам эффективной работы бизнес инкубатора, являющегося базовым элементом инфраструктуры поддержки начинающих предпринимателей. Рассматривается зарубежный и отечественный опыт работы бизнес – инкубаторов. Авторы акцентируют внимание на поддержку социальных и технологических бизнес проектов. На примере бизнес инкубатора описываются основные проблемы подготовки будущих предпринимателей, снижающие эффективность работы и описываются пути их преодоления.

Ключевые слова:

Предпринимательство, стартап, бизнес-инкубатор, бизнес-идея, бизнес-проект, компетенция.

Предпринимательская деятельность – это совокупность сложных процессов, основанных на бизнес идее и реализуемой, в основном, инициативными членами общества. Но это также и значительные риски: не востребованности предлагаемого товара или услуги со стороны рынка, финансовых и материальных потерь и т.д.

С позиции экономики и социальной значимости для общества предпринимательская деятельность решает широкий круг проблем, возникающих в условиях избытка трудового ресурса. Поэтому, чем больше предпринимателей, тем лучше: стабильно поступают налоги, растет занятость и самозанятость населения, на рынке – многообразие продуктов, товаров и оказываемых услуг самого широкого спектра.

Явление предпринимательства, чаще возникающее в малом бизнесе находит достаточно полную поддержку со стороны государства, что отражается в законодательных актах. Так в Федеральном законе Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", записано, что основными целями государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации являются: развитие субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечение благоприятных условий для развития субъек-

тов малого и среднего предпринимательства и др.

По сути, предприниматели в своей деятельности повторяют основные процедуры, характерные для аналогичных по виду хозяйственной деятельности, но более крупных предприятий, например, крупного завода, торгового центра. Одному человеку невозможно осилить такие работы, даже если он очень этого желает. Ему нужна команда, состоящая из специалистов определенной квалификации, понимающих важность и значимость реализуемого бизнес проекта. Особенно это актуально для технологического предпринимательства, когда создается новый высококонкурентный продукт, новая технология [2].

Процесс становления предпринимателя не мгновенный, а достаточно длительный. Для этого ему необходимо пройти путь от зарождения бизнес идеи до получения первой прибыли от ее реализации. Как правило, в большинстве случаев стремление человека стать предпринимателем начинается с желания изменить мир в лучшую сторону. И эта прекрасная идея создает сильнейшую мотивацию и непрерывно пополняет отряд начинающих предпринимателей.

Формально, начинающий предприниматель – это человек, увидевший потребность общества в товаре или услуге, разработавший этот товар или порядок предоставления услуги и считающий, что он эту потребность удов-

летворит лучше других. Однако у него еще нет понимания того, что проблем с реализацией идеи гораздо больше, чем видится, и самостоятельно их решить практически невозможно. Например, где взять деньги на разработку и изготовление товара, к какому инвестору обратиться, почему он должен дать деньги, как будет функционировать бизнес, как продавать свой товар, когда появится прибыль, как и в каком направлении развиваться и многое-многое другое. Все эти действия требуют специальных компетенций, которых у начинающего предпринимателя практически нет.

Для начинающих предпринимателей выход на рынок сложнейшая процедура, часто заканчивающаяся неудачей. Однако, статистика показывает, что несмотря на то, что около 92% начинающих стартапов не выживают, наряду с неудачами существуют и успешные бизнес-проекты. Изучение причин неудач осложняется многообразием форм и видов малого бизнеса, а казалось бы уже найденные хорошие рецепты в других условиях оказываются бесполезными. Необходимо отметить, что исследование процессов предпринимательской деятельности, ведущих к успеху или неудачам, проводится на уровне изучения внешних и внутренних факторов влияния.

Так известный венчурный бизнесмен Билл Гросс выделяет пять ключевых факторов успеха проекта [1]. Это: 1 – бизнес-идея, 2 – бизнес-модель, 3 – финансирование, 4 – коллектив исполнителей и 5 – время выхода товара или услуги на рынок. Он даже установил для этих факторов рейтинг по степени важности. На первом месте время выхода на рынок, на втором – коллектив исполнителей, на третьем – идея, на четвертом и пятом местах – бизнес-модель и финансирование. Этот рейтинг составлен им на основании анализа многочисленных бизнес-проектов, реализованных и не реализованных при непосредственной помощи бизнес-инкубаторов.

Немного из истории появления бизнес-инкубаторов. Понимая, что потенциальных предпринимателей в стране много, а реализоваться у них не получается, в свое время, в США были созданы под государственной поддержкой бизнес-инкубаторы, целью которых было оказание всесторонней помощи начинающим предпринимателям на всех этапах развития – от идеи до момента, когда она начинает приносить прибыль. Идея бизнес-инкубатора оказалась настолько плодотворной, что спустя некоторое время стали появляться частные бизнес-инкубаторы, которые, в отличие от государственных, продвигали бизнес-идею предпринимателя с условием возврата части прибыли.

В России первые бизнес-инкубаторы появились в 90-х годах прошлого века. Однако к бурному развитию предпринимательской деятельности это не привело. Многие из начинающих предпринимателей оказались не готовы к проблемам 90-х и обанкротились. Причины самые разные – от не правильной оценки предпринимателем рынка потребителей, до неумелого использования им финансов и ведения дел. Бизнес-инкубаторы в большинстве случаев шли по пути зарубежного опыта развития предприни-

мательской деятельности, что в условиях российской экономики оказалось малоэффективным. Сегодня можно констатировать, что средний возраст бизнес-инкубаторов в России составляет около семи лет. На декабрь 2016 года имеются данные о 72 инкубационных программах, расположенных в 42 регионах России. Подавляющее большинство программ сосредоточено в Приволжском и Центральном федеральных округах, при этом многие программы действуют в таких инновационных центрах, как Москва, Санкт-Петербург, Казань и Самара [3].

В России бизнес-инкубаторы решают ту же задачу, что и в других странах – помогают начинающим предпринимателям пройти все этапы от зарождения идеи до получения прибыли. Сегодня бизнес-инкубаторы в основном созданы при вузах, и объектами помощи для них являются, чаще всего, студенты или выпускники этих же вузов.

Авторы статьи в течение трех лет участвовали в вузовских бизнес-инкубаторах, ориентированных как на технологические, так и на социально-значимые бизнес-проекты.

Наблюдения за работой бизнес-инкубаторов позволили сделать следующие выводы:

В процентном отношении 5% бизнес-проектов прошли все этапы организации бизнеса и получили финансирование, а 95% проектов потребовали доработки на этапе поиска инвестора. Успешные проекты начинались с идеи и на период наблюдения находились на стадии конструкторской проработки и освоения выделенных инвесторами средств.

Каждый успешный проект связан с наличием команды исполнителей и удачной бизнес-идеи. Время выхода на рынок для этих проектов определить не представляется возможным, так как проекты не завершены. Несмотря на то, что готовящиеся к выходу на рынок бизнес-идеи пока не появились у других производителей, все же остаются риски их "устаревания". Как положительное явление можно рассматривать факт, что потенциальные предприниматели осознали сложности продвижения своего продукта на рынок и стали более критичны к оценке своего проекта.

Для незавершенных технологических стартапов характерно наличие "слабой" бизнес-идеи, отсутствие или не укомплектованность команды, отсутствие ясных представлений о потенциальных потребителях и возможностях рынка. Для социальных проектов характерна нечеткая формулировка цели, использование известных идей, и слабое представление о перспективах финансирования проекта.

Наблюдения за будущими предпринимателями проводилось с первой встречи с ними и до их выхода на встречу с инвесторами.

На первых встречах кураторы бизнес-инкубатора проводили анкетирование и собеседование, направленные на оценку и усиление мотивации каждого, кто захотел заняться предпринимательской деятельностью.

Следующий шаг в работе с потенциальными предпринимателями – оценка бизнес-идеи. Часто при оценке бизнес обнаруживается отсутствие оригинальности и перспективности идеи. В таких ситуациях начинается работа в форме консультаций, оказания помощи в модификации, улучшения, а иногда и изменения бизнес-идеи.

На следующем этапе начинающие предприниматели знакомятся с основами организации и реализации технологического бизнеса. Оттачивается идея, конструируется бизнес модель, изучается рынок потребителей, готовится презентация идеи, а в некоторых случаях создается макет будущего изделия.

Преподаватели бизнес-инкубатора проводили занятия в интерактивной форме (деловые игры, мастер-классы, кейс-занятия, офлайн консультации) Для всех бизнес проектов (технологических и социальных), без исключения, были проведены занятия по патентному поиску аналогов, по анализу конкурентной среды и оценке объемов рынка. По сути, потенциальный предприниматель проходил обучение, а все работы по подготовке к реализации своего бизнес проекта выполнялись им самим, что соответствует методике проектного обучения.

В процессе наблюдения за начинающими предпринимателями были выявлены проблемы, затрудняющие доведение бизнес проектов до практической реализации: проблемы связанные с качеством подготовки начинающих предпринимателей и уровнем их психологической готовности к предпринимательской деятельности.

Одна проблема проявилась в том, что приходящие в бизнес инкубатор будущие предприниматели имеют разный уровень образования и в разной степени готовы пройти путь предпринимателя от начала до конца. Очевидно, что в зависимости от типа проекта (технологический или социальный) от исполнителя требуются разные способности. Для технологических бизнес-проектов в большей степени требуется умение работать с конструкторской документацией, понимание технологических процессов изготовления изделий. Для социальных – понимание вопросов психологии поведения человека, оценка социальных требований и т.п.

Приходящие в бизнес инкубатор начинающие предприниматели, в большинстве своем не владеют даже минимальными компетенциями в выбранной сфере деятельности. Это сказывается на результате – проекты "сырые", оригинальность отсутствует, команда исполнителей не укомплектована. При таких условиях рассчитывать на инвестирование проекта не приходится, и проект возвращается на доработку.

Другой проблемой является психологическая подготовка будущего предпринимателя. Вернее, отсутствие навыков ведения бизнеса. Это проявляется в том, что после первых же неудач, исполнитель перестает заниматься проектом.

Для разрешения этих проблем на начальных этапах были дополнительно организованы занятия, посвященные поиску идей бизнес проектов, оценке их оригинальности с использованием патентных и других источников информации. Эта идея не нова. Упомянутый в данной статье венчурный бизнесмен Билл Гросс, открыв бизнес инкубатор, создал "Лабораторию идей" (IdeaLab). Это позволило существенно улучшить качество бизнес – идей еще на этапе их принятия к реализации.

В процессе занятий проявился еще один эффект, решающий проблему с психологической подготовкой к предпринимательской деятельности. Те, кто обнаружил, что его идея неоригинальна и уже кем-то реализована, либо перестает заниматься своей бизнес идеей, либо начинают искать новую, лучше, чем та, которая уже кем-то реализована, а иногда и радикально изменяют направление деятельности. В первом случае мы имеем дело с людьми не готовыми психологически к предпринимательской деятельности, а во втором – остаются наиболее перспективные, готовые к быстрой внутренней перестройки под решение новых нестандартных задач. Вероятность доведения ими своего бизнес проекта до реализации получения прибыли достаточно высокая.

В заключении необходимо отметить востребованность данной формы подготовки начинающих предпринимателей. Команда преподавателей, менторов и руководителей направлений подготовки бизнес инкубаторов круглый год оказывает поддержку начинающим предпринимателям по специальным программам. К услугам бизнес инкубатора обращаются как начинающие, так и действующие предприниматели. Если у первых – это получение помощи в организации стартапа, поиск команд, в которых можно получить опыт предпринимательской деятельности, то у вторых это уже продвижение своего бизнеса, в том числе и получение помощи в поиске инвесторов. Однако современные бизнес инкубаторы пока работают не в полную силу. Количество молодых людей, желающих открыть свое дело небольшое, их базовый уровень подготовки низкий, но высоко стремление делать свой бизнес. Все это означает, что перспективы у бизнес-инкубаторов есть, и есть пути, по которым можно развиваться.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анжелика Фруман. Бизнес-инкубатор в США: как вывести свою идею в большой мир <https://zagranitsa.com/emigraciya/article/5749/biznesinkubator-v-ssha-kak-vvesti-svoiu-ideiu-v-bolshoi-mir>
2. Ориент М. Национальное содружество бизнес-инкубаторов <http://pandia.ru/text/80/087/13323.php>
3. Государственный фонд фондов Институт развития Российской Федерации <https://www.rvc.ru/press-service/news/company/92201/>

РОЛЬ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ УЩЕРБА ОТ ПОЖАРОВ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

THE ROLE OF COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE DAMAGE CAUSED BY FIRES IN DETERMINING THE COMPETITIVENESS OF THE TERRITORY

*I. Oparin
A. Yashin
A. Filippov*

Annotation

The article discusses the impact of fires and related emergencies on the competitiveness of the territories. Assessment of damage from fires, including long-term consequences, is undoubtedly very important in determining the competitiveness of territories. Under-researched in this area are the issues of estimating the indirect economic, social and environmental damage, which leads to a significant underestimation of the real losses from fires. Comprehensive assessment of damage from fires, taking into account all types of damages will adequately assess the level of competitiveness of urban and rural areas. In the article the analysis of existing methods of estimation of damage from fire, and provides statistical data on fires in the Sverdlovsk region and Yekaterinburg.

Keywords: Competitiveness of the territory, competition, socio-ecological and economic system, comprehensive damage, damage assessment, fires.

Опарин Иван Дмитриевич

Уральский институт

ГПС МЧС России, Екатеринбург

Яшин Александр Александрович

К.э.н., Уральский Федеральный

Университет им. Первого Президента

России Б.Н. Ельцина, Екатеринбург

Филиппов Алексей Валерьевич

К.с.-х.н., Уральский институт

ГПС МЧС России, Екатеринбург

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы влияния пожаров и связанных с ними чрезвычайных ситуаций на конкурентоспособность территорий. Оценка ущерба от пожаров, включая отдалённые последствия, несомненно, является очень важной задачей при определении конкурентоспособности территорий. Недостаточно исследованными в этой сфере являются вопросы оценки косвенного экономического, социального и экологического ущерба, что приводит к значительному занижению реальных потерь от пожаров. Комплексная оценка ущерба от пожаров, учитывающая все виды ущерба, позволит адекватно оценить уровень конкурентоспособности городских и сельских территорий. В статье проведён анализ действующих методик оценки ущерба от пожаров, а также приведены статистические данные по пожарам в Свердловской области и городе Екатеринбурге.

Ключевые слова:

Конкурентоспособность территории, конкуренция, социо-эколого-экономическая система, комплексный ущерб, оценка ущерба, пожары.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время вопросам изучения конкурентоспособности территории уделяется большое внимание. Конкурентоспособность территории любого уровня – это итоговое проявление огромного числа факторов, суммарное выражение которых определяет либо конкурентные преимущества, либо конкурентное отставание территориальной системы в сравнении с ее аналогами на конкретном типе рынка в данный момент времени [6].

Отечественными исследователями внесён большой вклад в изучение вопросов конкурентоспособности территорий, однако, при изучении проблемы внимание уделяется лишь основным факторам, (например стратегическое расположение, спрос на местном рынке, интеграция с местными "кластерами", человеческие ресурсы, слу-

чайные события и действия правительства), влияющим на экономические возможности развития территорий [4]. При этом вопросы влияния случайных событий (например, чрезвычайные ситуации природного или антропогенного характера) рассматриваются весьма поверхностно, или не рассматриваются вовсе.

К случайным событиям, влияющим на конкурентоспособность территорий можно отнести, например значительные изменения на мировых финансовых рынках, войны и другие непредвиденные обстоятельства экологического, социального, природного и антропогенного характера. В том числе под непредвиденными обстоятельствами подразумеваются чрезвычайные ситуации различного характера. Отдельным важным элементом в группу непредвиденных обстоятельств, влияющих на экономическое развитие территорий, необходимо отнести

пожары. При этом, в настоящее время, воздействие пожаров на инфраструктуру территорий и городов изучается не в полной мере. Причиной этому может служить, то обстоятельство, что вероятность возникновения случайных событий относительно невелика, поэтому их влиянию не придаётся должного значения. Однако принимая во внимание масштабы последствий от чрезвычайных ситуаций и пожаров, необходимо понимать значение этого фактора при оценке конкурентоспособности территорий.

Территория Российской Федерации подвержена большинству природных и техногенных чрезвычайных ситуаций. Анализ составляющих ущерба показывает, что основной вклад вносят наводнения и пожары. Проанализировав статистику по пожарам в городе Екатеринбурге за последние пять лет, можно выделить 2014 год, в течение которого, в городе Екатеринбурге произошло несколько крупных пожаров. В течение 2014 г. произошло 933 пожара, только прямой экономический ущерб составил более 160 миллионов рублей. На примере города Екатеринбурга можно сделать вывод о том, что пожары занимают основную долю чрезвычайных ситуаций.

Сложность оценки влияния пожаров на конкурентоспособность территорий, включая отдалённые последствия, является ещё одной причиной, по которой подробное изучение этого фактора вызывает определённые трудности в силу сложного и комплексного характера этого явления, которое может носить как природный, так и антропогенный характер.

В современных условиях пожары на различных территориях могут нанести значительный ущерб экономике государства и благосостоянию граждан. Пожары способны наносить ущерб не только собственности обычных граждан, но и юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, что в свою очередь может привести к снижению объёма выпускаемой продукции, уменьшению получаемой прибыли, их последующему банкротству, увеличению уровня безработицы населения и, как результат, сокращению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Все это в конечном итоге приводит к ухудшению деловой среды бизнеса, определяющей инвестиционный и предпринимательский климат территории, на которой произошёл пожар. Последствия пожара будут оказывать негативное влияние на экономические показатели не только государства в целом (макроуровень), но и на социо-эколого-экономические системы других уровней, например уровня отдельных регионов. Ущерб от пожаров также негативно воздействует на экономику субъектов Российской Федерации, отраслей и городов (мезоуровень), экономику хозяйствующих субъектов (микроуровень) и экономические возможности домохозяйств (наноуровень).

Важнейшей характеристикой последствий от пожаров, влияющей на конкурентоспособность территории и

отражающей наносимый ей урон, является экономический, социальный и экологический ущерб от пожаров.

Несмотря на значительное число работ [2, 5, 7, 8, 12] и др. в этой сфере исследования, не все вопросы влияния пожаров на конкурентоспособность территорий изучены должным образом. В основном недостаточно исследованными остаются вопросы оценки косвенного экономического, социального и экологического ущерба от пожара. Существенные проблемы обнаруживаются при определении косвенных потерь от пожаров, которые как правило намного превышают прямой ущерб (например повреждение или уничтожение основных производственных и непроизводственных фондов, уничтожение товарно-материальных ценностей и т.д.), что приводит к значительному занижению реальных потерь от пожаров.

Необходимо заметить, что вопросы определения косвенного экономического, социального и экологического ущерба от пожара наименее изучены как в отечественной, так и в мировой науке, но при этом они глубоко переплетаются с анализом конкурентоспособности территорий, их способностью противостоять пожарам, а также вытекающей отсюда проблемой общественных затрат на обеспечение пожарной безопасности этих территорий.

Вследствие этого вопрос определения величины косвенного экономического, социального и экологического ущерба является трудно решаемым и требует должного методического обеспечения.

На сегодняшний день существует большое число методик оценки ущерба от последствий техногенных, природных и антропогенных катастроф. Анализ ряда работ показал [2, 5, 7, 8, 12] и др., что ранее разработанные методы оценки не являются комплексными и носят фрагментарный характер. На данный момент не существует общепринятой структуры оценки ущерба от пожаров и практически отсутствует методика оценки ущерба от пожаров на определенной территории, которая носила бы комплексный характер и раскрывала все показатели ущерба, включая косвенный экономический, экологический и социальный ущерб.

При оценке экологического ущерба наиболее полно проработаны методы оценки ущерба от лесных пожаров и наводнений. Вместе с тем, отсутствует комплексная методика оценки экологического ущерба от всех типов природных опасностей. Некоторые терминологические и модельные аспекты оценки экологического ущерба от природных явлений рассмотрены в работе [3].

Оценка социального ущерба сводится к определению прямых расходов в области здравоохранения и социального обеспечения. Согласно работе [5] к социальному ущербу от пожаров относится ущерб, связанный с временным ухудшением продовольственного снабжения

населения из-за нарушения транспортных перевозок, ухудшением трудовых и жилищных условий, ростом миграции населения, снижением творческой активности работающих, с временной потерей трудоспособности, стрессовым состоянием населения, увеличением заболеваемости, человеческими жертвами. Трудность оценки социального ущерба заключается в том, что большинство видов социальных потерь не поддаётся количественной оценке.

В настоящее время вопросы, связанные с оценкой ущерба от пожара, освещаются на таких информационных ресурсах, как: официальный интернет-портал правовой информации (http://pravo.gov.ru); официальный интернет-портал МЧС России; официальный интернет-портал Минэкономразвития России; официальный интернет-портал Министерства природных ресурсов и экологии РФ; правовая система портал ГСПИ; правовая система ИПС – Законодательство России; правовая система Консультант; правовая система Гарант.

1. Влияние пожаров на конкурентоспособность территорий

В течение 2016–2017 годов, было проведено исследование вышеупомянутых информационных ресурсов. В результате исследования стало очевидным, что в настоящее время в Российской Федерации отсутствует определение комплексного ущерба от пожаров, не имеется нормативных документов по определению комплексного ущерба от пожаров, где воедино были бы соединены методики по определению различных ущербов от пожара, включая экономический, экологический, социальный и другие ущербы.

Отечественные учёные С. Ю. Юрпалов [11] и В. Г. Старовойтов [9] предложили классифицировать факторы конкурентоспособности территорий по двум принципам. Согласно первому принципу факторы делятся на основные (природные ресурсы, наличие рабочей силы, климатические условия, географическое положение и др.) и развитые (информационная инфраструктура, высококвалифицированные кадры, исследовательские организации и др.).

Второй принцип разделяет факторы на общие (сеть автомобильных дорог, квалифицированный персонал и т. п.) и специализированные (персонал с узкой квалификацией, специфическая инфраструктура и другие факторы, применяемые в ограниченном круге отраслей).

Р.А. Фатхутдинов в своей работе [10] выделяет принцип обеспечения оперативности управления, т.е. способность субъекта или объекта управления вовремя и быстро реагировать на целенаправленные или случайные воздействия. Оперативность управления позволит обес-

печить адаптивность и восприимчивость территории к внешним возмущениям, что позволит повысить конкурентоспособность территорий.

Во всех рассмотренных выше работах обязательно упоминается о влиянии случайных событий на конкурентоспособность территорий. Под случайными событиями подразумеваются, в том числе чрезвычайные ситуации и природные катаклизмы. При этом о влиянии этих факторов на конкурентоспособность территорий упоминается весьма поверхностно, а воздействие пожаров не рассматривается совсем.

Непредсказуемость пожара и точечная городская застройка усиливают отрицательный эффект от пожаров и увеличивают человеческие жертвы на территории города. Вследствие высокой скорости распространения пожары способны в короткие сроки нанести значительный материальный ущерб, как инфраструктуре города, так и национальному благосостоянию страны в целом. Локализация и ликвидация последствий от этих процессов требуют значительных экономических затрат и человеческих усилий.

Особенность отечественной экономики заключается в том, что прямой ущерб от пожаров, причинённый крупным градообразующим предприятиям районов города, способен нанести серьёзный ущерб социально-бытовой сфере данных районов города. Примерами таких районообразующих предприятий в городе Екатеринбурге являются ПАО "Уралмашзавод" и АО "Уралхиммаш", соответственно для Орджоникидзевского и Чкаловского районов города Екатеринбурга.

В 2015 г. в г. Екатеринбурге произошло 919 пожаров, погибло 53 человека, а прямой материальный ущерб составил 9139,6 тысяч рублей. В Свердловской области в 2015 г. произошло 3672 пожара, погибло 327 человек, а прямой материальный ущерб составил 210259 тысяч рублей* (далее – Статистический сборник).

** Пожары и пожарная безопасность в 2015 году: Статистический сборник. Под общей редакцией А.В. Матюшина. - М.: ВНИИПО, 2016, - 124 с.: ил. 40.*

При этом косвенный материальный ущерб, а также экологический и социальный ущерб не учитывался совсем. Хотя доля этих видов ущерба весьма значительна. Расчёты по отдельным пожарам показывают, что косвенный ущерб превышает прямые потери в три и более раз. Эти выводы опираются на мнение многих специалистов, считающих, что косвенный ущерб должен учитывать все расходы, возникающие вследствие пожаров [5].

Для подтверждения этого вывода можно привести следующий пример. Причиненный прямой материальный ущерб от происшедшего в 1990 году на Оренбургском газоперерабатывающем заводе пожара определен в сумме

86,3 тыс. руб. (цены 1990 г). Однако в результате его экономика недополучила свыше 868 млн.м газа, более 80 тыс. тонн конденсата, серы и другой продукции на общую сумму около 15 млн.руб. Кроме того, затраты на восстановительные работы составили 7,6 млн.руб. Поэтому полные потери от этого пожара достигли почти 23 млн.руб. и превысили прямой ущерб по ценам 1990 г. в 261 раз [1].

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что ущерб, нанесённый пожарами, негативно влияет на развитие городских и сельских территорий нашей страны и снижает их конкурентоспособность.

Сложность разработки комплексной методики оценки ущерба от пожара связана с многообразием показателей, подлежащих учёту и влияющих на итоговый результат ущерба.

В настоящее время существует две стандартизированные методики оценки ущерба от пожаров. В данных методиках, основные положения которых применяются и в настоящее время, разработан подход к структуре ущерба и оценке его основных составляющих. Одна из целей исследования – анализ применяющихся подходов и выявление недостатков, которые могут существенно повлиять на итоговый результат комплексной оценки ущерба от пожаров.

В период конца 80–х – начала 90–х годов была разработана методика оценки ущерба от пожаров* (далее – Методика ГОСТ).

* ГОСТ 12.1.004-91. Межгосударственный стандарт "Пожарная безопасность".

В Методике ГОСТ, которая применяется и сейчас, была разработана структура ущерба и проведена оценка основных показателей ущерба от пожара. Методика ГОСТ разрабатывалась в эпоху монополии государства, в её основу заложены ведомственные принципы и она имеет ряд недостатков.

Во-первых, при определении косвенных потерь от пожаров акцент сделан на объекты производственной сферы и практически не учитываются убытки в сферах торговли, транспорта, здравоохранения и т.д., хотя ущерб в данных сферах с учётом социальных потерь может достигать существенных показателей.

Например, пожары на предприятиях торговли могут привести к порче продуктов питания и дефициту товаров; пожары на транспорте могут привести к перебоям движения общественного транспорта или затруднению движения транспортных средств в условиях крупных городов. Пожары, произошедшие на объекте здравоохранения могут привести к целому ряду негативных последствий, включая угрозу человеческой жизни и здоровью, порчу донорской крови, лекарств и др. Даже временный выход из строя медицинского учреждения приведёт к значительным негативным социальным последствиям.

Во-вторых, Методика ГОСТ разрабатывалась в период государственной монополии, поэтому расчёт потерь, связанных с уничтожением личного имущества населения в ней не предусмотрен, а также отсутствует оценка экологического ущерба по причине широкомасштабной государственной индустриализации.

Третьим недостатком Методики ГОСТ является определение размеров косвенного материального ущерба от пожаров. В Методике ГОСТ учитывается всего две составляющие ущерба (потери от простоя объекта и ущерб от упущенной выгоды), в действительности же характер косвенного ущерба значительно шире и включает в себя множество других показателей (например снижение конкурентоспособности предприятий и территорий, потеря поставщиков, расторжение договоров, увеличение страховых взносов, оплата охранных предприятий, плата за аренду помещений и т.д.).

На примере отдельного пожара, приведённого выше, можно утверждать, что при оценке ущерба с применением Методики ГОСТ, имеет место существенное занижение действительных размеров косвенного ущерба от пожаров.

В соответствии с решением совместного заседания Совета Безопасности Российской Федерации и президиума Государственного Совета Российской Федерации от 13 ноября 2003 г.* была разработана Единая межведомственная методика оценки ущерба от чрезвычайных ситуаций техногенного, природного и террористического характера, а также классификации и учета чрезвычайных ситуаций** (далее – Методика МЧС).

* Протокол № 4 совместного заседания Совета Безопасности Российской Федерации и президиума Государственного Совета Российской Федерации от 13 ноября 2003 г.

** Единая межведомственная методика оценки ущерба от чрезвычайных ситуаций техногенного, природного и террористического характера, а также классификации и учета чрезвычайных ситуаций. - Москва, 2004.

В Методике МЧС учтен зарубежный опыт по оценке ущерба, приводятся подходы к оценке социально-экономических последствий чрезвычайных ситуаций, указаны основные показатели социально-экономических последствий чрезвычайных ситуаций. Однако и в Методике МЧС не удалось достичь полноты, достоверности и объективности оценки ущерба. Расчёт некоторых видов ущерба носит рекомендательный характер, не имеет однозначного понимания и официальной обоснованности. Одни и те же статьи одновременно учитываются в различных видах ущерба, а потом дважды суммируются в составе комплексного экономического ущерба. Ущерб определяется по отношению к большему числу лиц, что дробит информацию и препятствует получению комплексной картины. Помимо этого в методике предлагается учет показателей, которые вообще не поддаются непосредственной количественной оценке, например косвенный моральный ущерб [2].

Методика МЧС в основном отражает все механизмы формирования ущербов от чрезвычайных ситуаций, однако практически не учитывает специфику чрезвычайных ситуаций, связанных с пожарами. При этом отсутствует экологическая оценка объемов ущерба и методики их расчёта.

Таким образом, можно признать тот факт, что в данный момент в нашей стране отсутствует методика по определению комплексного ущерба от пожаров, включая социальный и экономический ущерб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Одним из необходимых условий успешного развития любой территории является поддержание высокого уровня пожарной безопасности. Способность территории любого уровня противостоять последствиям пожара, несомненно, повышает конкурентоспособность территории.

В качестве вывода в статье предлагаются следующие положения.

1. Низкий уровень пожарной безопасности приводит к увеличению ущерба от пожаров, что снижает конкурентоспособность городских и сельских территорий.

2. Неверное оценивание ущерба от пожаров (недооценка или переоценка) приведёт к неэффективному выделению денежных средств на поддержание уровня пожарной безопасности территорий, что снижает уровень конкурентоспособности.

Разработка методики оценки ущерба от пожаров, учитывающей социальные и экологические аспекты, позволит оптимизировать затраты на поддержание пожарной безопасности территорий и найти зависимость между величиной затрат и коэффициентом сокращения ущерба от пожара, что в свою очередь повысит конкурентоспособность территорий.

Дальнейшее исследование будет сфокусировано на работе по созданию методики оценки различных видов ущерба от пожара, которая позволит на основании экономических моделей и экспертных оценок, рассчитать показатели, характеризующие ущерб по отдельности, а также в составе комплексного ущерба от пожара. Разработка технологии принятия решения по оценке ущерба обеспечит для методики удобство практического применения, так как позволит ответить на вопросы о необходимости оценки ущерба от пожара и порядке ее проведения.

Анализ и оценка ущерба являются тем, основополагающим моментом, который в значительной мере влияет на механизмы поддержания пожарной безопасности и конкурентоспособности соответствующей территории.

Следует отметить, что в настоящее время назрела необходимость в совершенствовании нормативной базы в области оценки ущерба от пожаров, в разработке новых методических принципов оценки ущерба от пожаров с учетом сформировавшейся в Российской Федерации рыночной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

- Архипец Н.Н. Экономическая теория: учебно-методический комплекс в 2 частях. Часть 2 "Экономика защиты от ЧС" Сост. Н.Н. Архипец. Мн.: КИИ, 2005. – 134 с.. 2005
- Вакарев А.А.. Методические подходы к определению экономического ущерба от ЧС. – Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2011. № 1 (18), с. 54–66.
- Исаева Л. К. Состояние нормативной базы по расчёту эколого-экономического ущерба от пожаров и аварий // Пожары и чрезвычайные ситуации: предотвращение, ликвидация. 2014. № 1. С. 44–50.
- Леонова Н. А. Конкурентоспособность территории: понятие, факторы, оценка // Вестник ЧелГУ. 2006. №5.
- Микеев А.К. Пожар. Социальные, экономические, экологические проблемы. – М.: Пожнаука, 1994. – 386 с., ил.
- Николаева Н.А. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 6. С. 69–76.
- Пахомова И.А. Классификация ущерба от пожаров в системе оценки потерь национальной экономики // Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины. 2015. № 5 (92). С. 174–180.
- Присяжнюк Н.Л., Александров Г.В., Кузьмичев И.И. и др. Экономика пожарной безопасности: Учеб. пособие / Под общ. ред. Н.Л. Присяжнюка. – М.: Академия ГПС МЧС России, 2009. – 248 с.
- Старовойтов В. Г. Повышение конкурентоспособности городов России // Вестник ОГУ. 2004. №8 С.56–60.
- Фатхутдинов Р. А. Сущность конкурентоспособности // Современная конкуренция. 2007. №3 С.99–129.
- Юрпалов С.Ю. Конкурентоспособность территориальной системы: сущность и методы оценки // Интеграция: власть, наука, производство. 2003. № 1. С. 33–37.
- Юргенс И.Ю. О проблеме регулирования страхования в России // Страховое дело. – 2002. – № 3. – С. 30–42.

ЛЕСНОЙ СЕКТОР В СИСТЕМЕ ЦЕНТРАЛИЗОВАННО-ПЛАНИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКИ: ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЛАНИРОВАНИЯ

FORESTRY SECTOR IN THE SYSTEM OF CENTRALLY PLANNED ECONOMY: ORGANISATION AND PLANNING EXPERIENCE

*N. Pryadilina
A. Petrov*

Annotation

A development of the industries in the system of state planning and organisation in the Soviet economy gave both positive and negative outcomes. Therefore, the experience of organizing and planning in forest sector seems to be edifying.

Unfortunately, an unequal economic standing of the logging industry and forestry has predetermined long-term conflicts that have not been overcome hitherto.

Keywords: planning, organization, forestry, timber industry, forestry enterprises.

*Прядилина Наталья Константиновна
К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО "Уральский
государственный лесотехнический
университет", г. Екатеринбург
Петров Анатолий Павлович
Д.э.н., профессор, ректор,
Всероссийский институт повышения
квалификации руководящих работников и
специалистов лесного хозяйства,
г. Пушкино*

Аннотация

Развитие отраслей в системе государственного планирования и организации в советской экономике давало различные результаты как позитивные, так и негативные. В этом вопросе поучителен опыт организации и планирования в лесном секторе.

Неравное положение лесной промышленности и лесного хозяйства предопределило долговременные конфликты в отношениях между ними, не преодоленные до настоящего времени.

Ключевые слова:

Планирование, организация, лесное хозяйство, лесная промышленность, лесхозы.

Лесной сектор в СССР (именуемый "лесным комплексом") включал две отрасли: лесное хозяйство и лесную промышленность, представленную лесозаготовительной, лесопильно-деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной, гидролизной и лесохимической промышленностями. При этом лесное хозяйство и лесная промышленность, как два взаимозависимых звена единой системы, имели разные цели, разные экономические отношения и социальные преференции, различную институциональную организацию.

Первым мероприятием в организации и планировании развития лесного хозяйства Советского государства был изданный 8 ноября 1917 года "Декрет о земле" [1], которым отменялась частная собственность на леса и они провозглашались всенародным достоянием.

Непосредственные основы экономической организации советского лесного хозяйства на базе национализированных лесов определил "Декрет о лесах" [2], изданный ВЦИК РСФСР 27 мая 1918 года, известный под неофициальным названием "Основного закона о лесах".

7 июля 1923 года был утвержден Лесной кодекс РСФСР [3], который вводил понятие единого государственного лесного фонда, включающего все леса и зе-

мельные площади, предназначенные для выращивания древесины и для нужд сельского хозяйства.

Лесное хозяйство в существующем понимании термина стало отдельной отраслью народного хозяйства в результате осуществленных в начале 1930-х годов радикальных политических преобразований, создавших в стране централизованно планируемую экономику с отраслевой системой управления. Именно тогда произошел раздел хозяйственной деятельности в сфере использования, воспроизводства, охраны и защиты лесов между двумя отраслями – лесной промышленностью и лесным хозяйством.

Следствием такого административного раздела стали:

- ◆ уход лесного хозяйства от его классического определения, основанного на единстве хозяйственной деятельности в лесу, представленной как рубками древостоев, так и последующими за ними мероприятиями по восстановлению леса и уходу за ним;
- ◆ соединение в лесном хозяйстве государственных функций по управлению лесами (передача лесов в пользование, контроль и надзор) и хозяйственных функций через проведение лесохозяйственных мероприятий в

сфере воспроизводства, охраны и защиты лесов;

- ◆ изъятие у лесного хозяйства в пользу бюджета лесного дохода от использования лесов, который в условиях советской экономики получил статус плановых издержек в структуре затрат лесозаготовителей [4].

С этого времени в условиях советской экономики деятельность в лесу, классифицируемая как "лесное хозяйство", стала не соответствовать пониманию этого термина как применительно к лесному хозяйству дореволюционной России, так и к хозяйственному управлению лесами, осуществляемому в настоящее время в странах с рыночной экономикой. Результатом названной административной реформы лесных отношений являлся не только организационный и технологический разрыв единого процесса использования и воспроизводства лесов, но и создание разных экономических условий для развития лесной промышленности и лесного хозяйства.

Из лесного хозяйства, создающего экологические, экономические и социальные ценности леса, был изъят лесной доход, а деятельность всех организаций, осуществляющих лесохозяйственные мероприятия, была переведена на сметно-бюджетное финансирование по аналогии с отраслями нематериального сектора народного хозяйства (образование, здравоохранение, культура и т.п.).

В тоже время заготовка древесины была признана добывающей отраслью, вошедшей в группу "А" отраслей промышленности с приоритетным развитием, т.е. получивших преференции при выделении капитальных вложений, оплате труда и создании более благоприятных социальных условий для своих работников.

Неравное экономическое положение двух отраслей в системе народного хозяйства предопределило долговременные конфликтные интересы в отношениях между ними как на уровне общегосударственных институтов, так и на уровне предприятий (леспромхозов и лесхозов).

Название "лесной комплекс" применительно к совокупности отраслей лесной промышленности и лесного хозяйства дано Госпланом СССР в начале 60-х годов прошлого века. Данное название выдавало желаемое за действительное, так как никакой комплексности или сбалансированности в развитии отраслей достигнуто не было, как нет этой комплексности, к сожалению, и в настоящее время.

Приоритетное развитие лесной промышленности обеспечивалось в первую очередь экономической организацией производства на базе хозяйственного расчета, при котором на уровне предприятий соизмерялись доходы и расходы, и оценивался полученный финансовый результат. Государство на протяжении всего периода советской экономики финансово поддерживало лесозаготовительную промышленность, сохраняя низкий уровень платы за древесину на корню, осуществляя строительство лесных дорог и благоустроенных по стандартам того времени лесных поселков, обеспечивая научно-техническую и кадровую поддержку.

Такое приоритетное развитие лесозаготовок было объяснимо, исходя из тех задач, которые решала эта отрасль для народного хозяйства.

В послевоенные годы лесозаготовительная отрасль стала основным поставщиком строительных материалов при восстановлении разрушенных войной городов и деревень. В дальнейшем при перебазировании лесной промышленности в районы Европейского Севера, Сибири и Дальнего Востока лесозаготовительная промышленность стала пионерной отраслью при освоении необжитых территорий.

Основу текущих и перспективных планов развития лесозаготовительной промышленности составляли схемы транспортного освоения лесов, в соответствии с которыми строительство лесных дорог, благоустроенных поселков опережало во времени проведение лесозаготовительных работ.

Все сказанное выше позволило лесозаготовительной промышленности выйти за относительно короткие сроки на рекордные годовые объемы заготовки и вывозки древесины (около 400 млн. м³).

Развитию лесозаготовок способствовал и такой фактор как необходимость поставки больших объемов круглого леса на экспорт, что приносило государству доходы в конвертируемой валюте.

Наряду с лесозаготовками преференции на определенных этапах развития лесного сектора были отданы целлюлозно-бумажной промышленности. Для преодоления отставания в области химической переработки древесины было создано специализированное Министерство бумажной промышленности с большими полномочиями на строительство в многолесных районах крупнейших в мире целлюлозно-бумажных предприятий полностью на импортном оборудовании.

В течение последних лет советской экономики все перспективные планы развития сектора строились на приоритете глубокой переработки сырья и формирования для этой цели территориальных объединений, получивших название "лесопромышленных комплексов".

В то же время в условиях "избыточности" лесных ресурсов и отсутствия, каких-либо экологических ограничений лесное хозяйство как отдельная отрасль экономики, находящаяся на бюджетном финансировании, была лишена экономических стимулов и приоритетов для своего развития.

Ведение лесного хозяйства при создании отраслевой системы управления экономикой, было передано лесхозам, имевших статус государственных социалистических предприятий. В организационном плане структура деятельности лесхозов менялась как в результате административных преобразований, так и под влиянием экономических факторов. При этом неизменным для всего периода советской экономики оставался их статус в виде государственных предприятий, в рамках которых были соединены административные функции и хозяйственная деятельность.

При отсутствии в лесном хозяйстве продукции и услуг

в системе экономических отношений отсутствовали такие категории как валовая, товарная, реализованная продукция, себестоимость, прибыль, рентабельность и другие производные стоимостные показатели.

Как следствие, текущее и перспективное планирование развития лесного хозяйства базировалось только на натуральных показателях, что не позволяло сопоставлять результаты деятельности по использованию и воспроизводству лесов.

В СССР была создана единая система прогнозирования и планирования народного хозяйства и его отраслей. Применительно к лесному хозяйству она включала:

1. прогнозы развития лесного хозяйства и лесопользования на 20 ... 30 лет;
2. комплексные программы научно-технического, социально-экономического развития, охраны окружающей природной среды и рационального природопользования на 20 лет;
3. основные направления экономического и социального развития на 15 лет;
4. проекты лесостроительства;
5. государственный пятилетний план социально-экономического развития;
6. годовой план социально-экономического развития.

Прогнозы, комплексные программы, а также основные направления социально-экономического развития разрабатывались для страны и крупных регионов; пятилетние и годовые планы – на всех уровнях управления, вплоть до лесхозов [5].

К основным недостаткам прошлых систем прогнозирования и планирования относятся:

- а) ведомственный подход к развитию отдельных отраслей лесного комплекса;
- б) формальные связи между ними;
- в) недостаточная взаимосвязь научно-технических, социально-экономических и экологических программ;
- г) неполный учет экологических факторов;
- д) невыполнение ряда разработанных программ [6].

Планирование лесохозяйственных мероприятий основывалось на материалах лесостроительства. Основой лесного планирования являлся лесостроительный проект, включающий в себя оценку ведения лесного хозяйства, объемы рубок промежуточного пользования лесом, лесовосстановительных, противопожарных и других хозяйственных мероприятий на десятилетний период.

Несмотря на то, что лесостроительный проект был призван обеспечить непрерывность и постоянство пользования лесом в целях извлечения наибольшей пользы и доходности государству, он не предусматривал экономического обоснования планируемых мероприятий.

В плане ведения лесного хозяйства отражались вопросы, связанные с учетом леса по породам и возрасту, расчеты, способы и порядок всех лесных пользований, меры по лесовозобновлению, лесоразведению и уходу за лесом, основания управления и охранения леса и определение его доходности.

Вопросами планирования в лесных отраслях были заняты более 30 отраслевых и проектных организаций, находившихся в ведомственном подчинении отраслевых министерств.

Прикладные научные исследования в области лесного планирования выполнялись отраслевыми НИИ, институтами АН СССР и высшими учебными заведениями.

К достижениям лесного планирования в советский период следует отнести:

- ◆ нормативы текущих затрат и капитальных вложений при строительстве и эксплуатации предприятий, осуществляющих заготовку древесины, ее переработку, ведение лесного хозяйства,
- ◆ схемы транспортного освоения лесов в многолесных районах путем развития сети лесных автомобильных и железных дорог узкой колеи при строительстве новых лесозаготовительных предприятий и создании крупных лесопромышленных комплексов,
- ◆ генеральные схемы развития и размещения отраслей и производств в рамках перспективных планов развития территорий [6].

В Советском Союзе была создана уникальная система подробнейшей инвентаризации лесов. Она осуществлялась по кварталам, на которые просеками делилась вся территория лесов, а внутри кварталов – по выделам. Своего пика эта деятельность достигла

в 1970–1980х годах: была проведена инвентаризация лесов всей страны, созданы банки данных с использованием одной из самых сложных на тот момент информационных систем. Описание только одного лесного участка включало больше 250 параметров [7].

Экономические отношения при всех достижениях, однако, развивались в условиях государственной собственности, централизованно установленных ценах и тарифах на все виды продукции, товаров, услуг; фондируемом распределении ресурсов. В лесном секторе экономики производственно-хозяйственная деятельность значительной части леспромпхозов была планово-убыточной. Распоряжение лесным фондом осуществлялось на базе плановых заданий, сформированных на основе Госпланов СССР и РСФСР и осуществлялись с помощью системы директивного отраслевого управления.

Для советского периода можно выделить следующие этапы развития лесхозов:

1. Начало 1930-х годов – 1950-е годы. Лесхозы были лесохозяйственными предприятиями, осуществлявшими административные функции (лесоучетные работы, отпуск ресурсов, контроль) и комплекс хозяйственных

работ по охране, защите и воспроизводству лесов на всех землях лесного фонда, включая ту их часть, где заготовка древесины велась лесозаготовительными предприятиями,

2. 1960–е годы – 1993 годы. На большей территории СССР лесхозы трансформировались в комплексные лесные предприятия, что стало следствием краткосрочного объединения лесной промышленности и лесного хозяйства, когда отраслевая система управления экономикой была упразднена и заменена территориальной организацией, представленной совнархозами (1957 – 1965 гг.).

В период действия совнархозов (1957–1965 гг.), когда отраслевое управление было заменено территориальным. Леспромхозы и лесхозы были объединены в комплексные хозяйства, результатом деятельности которых стало полное подчинение лесохозяйственной деятельности интересам лесозаготовительного производства, выразившееся в перерубах расчетных лесосек по хвойному хозяйству, неудовлетворительном лесовосстановлении со сменой пород, отсутствием мероприятий по повышению продуктивности лесов.

Результат непродуманного политического решения по административному соединению двух структур, находящихся на разных уровнях экономического развития, стал уроком для стратегического планирования развития лесного хозяйства, которое возможно только при условии его перевода на экономическую организацию. Этого не удалось реализовать в советской экономике, сделано это и до настоящего времени.

Соединение лесной промышленности и лесного хозяйства в документах стратегического планирования стало очевидным. Когда в оценке деятельности лесного комплекса появилась необходимость учитывать наряду с экономическими природоохранные и социальные аспекты.

За время действия совнархозов леспромхозы и лесхозы были объединены и превратились в комплексные предприятия, судьба которых после ликвидации совнархозов в 1965 году сложилась по-разному: в многолесных районах произошло обратное разделение комплексных хозяйств на леспромхозы и лесхозы с расширением возможности последних осуществлять хозяйственную деятельность через многоцелевое использование лесов; в малолесных районах процесс разделения комплексных предприятий не состоялся и последние стали основной формой ведения лесного хозяйства с ориентацией на получение лесного дохода от проведения рубок главного и промежуточного пользования и от развития переработки заготовленной древесины. Следствием названных административных преобразований стала трансформация лесхозов малолесной зоны в комплексные хозяйства, получившие следующие названия: леспромхозы. Где в составе хозяйственной деятельности преобладали лесозаготовки; лесокombинаты, где в составе хозяйственной деятельности преобладала деревообработка. На территории Украинской ССР лесхозы трансформировались в лесхоззаги, где основным видом хозяйственной деятельности

было побочное пользование лесом.

В ряде многолесных районов в середине 1980–х годов по постановлению СМ СССР была предпринята попытка создать комплексные предприятия, соединив леспромхозы и лесхозы, с подчинением Минлеспрому СССР в отличие от многолесной зоны, где лесное хозяйство находилось в ведении Госкомплеса СССР и министерства лесного хозяйства союзных республик.

Трансформация лесхозов в комплексные предприятия была обусловлена стремлением получить лесной доход, часть которого, несмотря на директивный механизм его распределения, оставалась в распоряжении предприятий, создавая экономические стимулы для их развития, включая финансирование лесохозяйственных мероприятий в дополнение к выделяемым бюджетным средствам.

Развитие в лесхозах промышленных производств с получением дохода от реализации продукции и услуг экономически подавляло другие виды деятельности, находящиеся на бюджетном финансировании. В первую очередь снижалась эффективность исполнения лесхозами административных функций в части соблюдения требований лесного законодательства при установлении норм пользования лесом и осуществлении контроля за качеством лесозаготовительных и лесохозяйственных работ. Очевидным становилось и негативное влияние соединения в лесхозах административных функций с хозяйственной деятельностью на результаты лесохозяйственных мероприятий, осуществляемых за счет бюджетных средств. В лесохозяйственном производстве в отличие от лесопромышленного отсутствовала продукция, что не позволяло соизмерить доходы и затраты, а следовательно, оценивать результаты лесовыращивания и ухода за лесом с позиции целевого эффективного использования бюджетных средств.

Осознание на государственном уровне негативных последствий отсутствия в лесном хозяйстве экономической организации производственной деятельности (экономическая деятельность госпредприятий, основанная на соизмерении доходов и расходов, в условиях социалистической экономики называлась хозрасчетом) привело к необходимости разработки и реализации в порядке эксперимента новой модели экономических отношений, получившей название "хозрасчет в лесном хозяйстве".

Теоретические и методические положения, обеспечивающие хозрасчетную организацию лесохозяйственной деятельности, были разработаны в 1970–х – 1980–е годы профессорами ЛЛТА Т.С. Лобовиковым и А.П. Петровым, а также доцентом В.А. Ильиным [8]. Эти разработки были положены в основу проведенного в СССР в 1989 – 1991 гг. крупномасштабного экономического эксперимента по переводу лесного хозяйства на хозрасчет (проведение крупномасштабных экономических экспериментов в разных отраслях по постановлению СМ СССР стало следствием ухудшающегося экономического состояния в стране в период перестройки; они создавали основу для реформирования экономической и политической системы).

Экономический эксперимент был тщательно в течение двух–трех лет подготовлен усилиями всех научно–исследовательских и проектных организаций Госкомлеса СССР. На стадии его подготовки были разработаны и утверждены нормативные документы, регламентирующие стандарты качества на лесохозяйственную продукцию, процедуры ее приемки и оплаты, нормативы затрат на ее создание, порядок установления ее цен и порядок организации экономического стимулирования работников лесхозов за достигаемые в их "привязке" к конечным результатам лесохозяйственной деятельности.

Суть эксперимента сводилась к разделению на уровне лесхозов двух видов деятельности: административной с финансированием за счет бюджетной сметы и хозяйственной, финансируемой за счет, реализации законченной лесохозяйственной продукции.

Экономический эксперимент проведен на ограниченной территории с включение в него семи областей и автономных республик РСФСР, ряда лесхозов Украинской, Белорусской и Латвийской ССР. Регионы и лесхозы отобраны исключительно на основе их желания участвовать в эксперименте.

Срок проведения эксперимента (1989 – 1991 гг.) оказался коротким по политическим причинам. Его завершение на территории РСФСР предопределили распад СССР и отказ Минлесхоза РСФСР продолжить эксперимент вопреки постановлению СМ РСФСР от 17 января 1991 года №26 "О совершенствовании и управления лесами" [9], которая даже в условиях централизованно планируемой экономике предусматривало разделение функций владения и пользования лесными ресурсами, а также радикальные изменения финансовой системе через проведение в трех–пяти областях экономического эксперимента по финансированию лесного хозяйства за счет средств лесного дохода.

В процессе эксперимента выявлена его очевидная слабость, обусловленная соединением в лесхозах административных и хозяйственных функций, демонстрацией которой было то, что созданное лесохозяйственная продукция принималась и оплачивалась непосредственным исполнителем лесохозяйственных работ – лесхозом.

Преодолеть это оказалось не под силу в условиях, когда лесхозы занимали монопольное положение в сфере использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов. Вместе с тем эксперимент, несмотря на его короткий срок, показал, что лесное хозяйство при соответствующей экономической организации деятельности способно создавать экономические, экологические и социальные блага (выращенной, ухоженный и сохраненный лес), а не только потреблять бюджетные средства, как это имело место в советской экономике.

Вся история развития лесхозов – это постоянный поиск возможностей для увеличения собственного лесного дохода в условиях жестких законодательных и финансовых ограничений, который был несправедливо изъят у лесного хозяйства в начале 1930–х годов.

При всех осуществленных административных и экономических преобразованиях институциональной основой введения лесного хозяйства в советский период являлся лесхоз в неизменном статусе государственного предприятия, за которым на законодательном основании были закреплены земли государственного лесного фонда. Именно данная законодательная форма позволяла лесхозам осуществлять текущее и перспективное планирование развития, как в части привлечения бюджетных средств, так и в части поступления лесного дохода от разрешенных законодательством видов хозяйственной деятельности (в основном развивая внебюджетную деятельность за счет проведения рубки ухода).

Опыт текущего и перспективного планирования развития лесного комплекса в советской экономике позволяет сделать следующий основной вывод: объектом перспективного и стратегического планирования должен быть лесной сектор в совокупности всех отраслей лесной промышленности и лесного хозяйства. Это относится как к планированию на федеральном уровне, так и к разработке региональных планов и программ лесного сектора. Только в этом случае создается возможность предупредить или свести до минимума конфликт между экономическими, экологическими и социальными целями в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Декреты советской власти. Т.1. М., Гос. изд–во полит. литературы, 1957
2. Декрет Всероссийского центрального исполнительного комитета советов рабочих, солдатских, крестьянских и казачьих депутатов 27 мая 1918 г. О лесах // 1917–1928 годы: [Сб. документов за 50 лет]. – М.: Политиздат, 1967. – С.67–83.
3. Лесной Кодекс РСФСР. (Собрание Указаний 1924 г. №58 ст. 564).
4. Петров А.П. Экономические отношения в лесном хозяйстве: из прошлого в будущее [Текст]/А.П. Петров: цикл лекций, – г. Пушкино, Московская область, ФАУ ДПО ВИПКЛХ, 2016 г. – 98с.
5. Лосев М.В. Совершенствование системы планирования воспроизводства лесных ресурсов: дис. / М.В. Лосев. – М., 1996.
6. Лосев М.В., Смирнова А.И. Совершенствование системы планирования в лесном хозяйстве / "Лесной журнал". 2004. № 5 с. 121–128.
7. Романюк Б. "Проблема российского лесостроительства – в его отсутствии" // ЛесПромИнформ №3 (85)2012.
8. Петров А.П., Ильин В.А., Николаева Г.Н. Экономика лесного хозяйства. М., 1993.
9. Постановление Совета Министров РСФСР от 17 января 1991 г. № 26 "О совершенствовании управления лесами".

УСЛОВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТУРИЗМА

CONDITIONS FOR ECONOMIC EFFICIENCY AND COMPETITIVENESS OF TOURISM ENTERPRISES

*M. Pchelnikov
D. Stratan
L. Khvoyevskaya*

Annotation

The transition to a market-based economic system in Russia has put many tourism enterprises in a difficult situation, when competition forces them to seek new ways to survive, use competitive advantages and ensure the competitiveness of tourism enterprises and their services. As practice shows, many Russian tourism enterprises are not ready to actively compete, on most of them, competitiveness management is not considered and does not act as an independent system or subsystem in the management process. The specific issues of measuring and forecasting competitiveness in conditions of various competitive markets have not been fully developed, there is no clearly defined methodology for forecasting the competitiveness of enterprises of various industry affiliations. The competitiveness of tourism enterprises in conditions of growing competitive pressure is increasingly conditioned by the internal and external competitive advantages of the entity. If the formation of internal competitive advantages directly depends on the competitive potential of the tourism enterprise, the effectiveness of its management system, then external – on the level of competitiveness of the country, region, industry.

Keywords: competitiveness, economic efficiency, tourism.

*Пчельников Максим Викторович
К.ю.н., доцент,
Донской государственный
технический университет
Стратан Дмитрий Иванович
К.э.н., доцент,
Донской государственный
технический университет
Хвоёвская Лариса Ивановна
К.э.н., доцент,
Донской государственный
технический университе*

Аннотация

Переход к рыночной системе хозяйствования в России поставил многие предприятия сферы туризма в сложное положение, когда конкуренция вынуждает их искать новые пути выживания, использования конкурентных преимуществ и обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы туризма и их услуг. Как показывает практика, многие российские предприятия сферы туризма не готовы к активному ведению конкурентной борьбы, на большинстве из них, управление конкурентоспособностью не рассматривается и не действует как самостоятельная система или подсистема в процессе управления. Не достаточно полно разработаны специфические вопросы измерения и прогноза конкурентоспособности в условиях различных по конкурентным свойствам рынков, не существует четко определенной методики прогнозирования конкурентоспособности предприятий различной отраслевой принадлежности. Конкурентоспособность предприятий сферы туризма в условиях роста конкурентного давления во все большей степени обусловлена внутренними и внешними конкурентными преимуществами субъекта. Если формирование внутренних конкурентных преимуществ напрямую зависит от конкурентного потенциала предприятия сферы туризма, эффективности системы его управления, то внешних – от уровня конкурентоспособности страны, региона, отрасли.

Ключевые слова:

Конкурентоспособность, экономическая эффективность, туризм.

ВВЕДЕНИЕ

Только выход на рынок с конкурентоспособным товаром дает возможность предприятию выжить в условиях рынка. Предприятия, вкладывающие силы в неконкурентоспособный товар обречены на гибель. О конкуренции и конкурентоспособности товаров написано и опубликовано достаточно много научных работ, в каждой из которых даются те или иные определения.

В литературе, посвященной данной проблеме, присут-

ствует три подхода к определению конкуренции. Первый определяет конкуренцию как состязательность на рынке. Такой подход характерен для отечественной литературы. Второй подход рассматривает конкуренцию как элемент рыночного механизма, который позволяет уравновесить спрос и предложение. Этот подход характерен для классической экономической теории. Третий подход определяет конкуренцию как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка. Этот подход основывается на современной теории морфологии рынка [1].

Наиболее типичные определения конкуренции приведены ниже:

- ◆ состязательность хозяйствующих субъектов, предпринимателей, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них воздействовать на общие условия обращения товаров на данном рынке и стимулируют производство тех товаров, которые требуются потребителю [2];

- ◆ состязательность на рынке в условиях отсутствия монополии;

- ◆ состязательные, сопернические отношения между двумя или несколькими экономическими субъектами хозяйственной деятельности, проявляющиеся в виде стремления каждого из них обойти других в достижении единой цели, получить более высокий результат, отеснить соперника. Конкуренция – есть особый вид по замыслу честной экономической борьбы, в которых при наличии в принципе равных шансов у каждой из претендующих сторон верх одерживает более умелая, предприимчивая, способная сторона [3];

- ◆ соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров;

- ◆ соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции;

- ◆ соперничество на рынке между производителями товаров и услуг за долю рынка, получение максимальной прибыли или достижение иных конкретных целей.

Материалы и методы

Теоретические и методологические проблемы формирования конкурентных преимуществ предприятий сферы услуг, в том числе в туристских услугах, рассматривались в работах отечественных и зарубежных учёных-экономистов, таких как: Г.Л. Азоев, В. Андрианов, И. Ансофф, О. Виханский, Е. Голубкова, А. Градов, П. Завьялов, Б. Карлофф, Д. Лаллок, Е. Лавренова, Ж Ламбен, Р. Мэтьюз, М. Портер, К. Прахалад, Томпсон, Р. Фатхутдинов, Г. Хэмел, А. Челенков и др.

В качестве инструментов исследования были использованы сравнительный и системный анализ, качественное и количественное изучение реальности, экономико-статистические методы.

Роль конкурентных преимуществ в формировании конкурентной стратегии предприятия сферы туризма

Несмотря на диалектическое единство, конкурентное преимущество нельзя считать тождественным понятию "конкуренция", так как оно есть лишь ее отдельный аспект, представленный обстоятельствами или свойствами товара (предприятия), позволяющими выигрывать в конкурентной борьбе, и определяет положение на рынке через приверженность потребителя.

Конкурентное преимущество нельзя отождествлять и с потенциальными возможностями предприятия сферы туризма. В отличие от возможностей, имеющих по определению динамическую природу, конкурентное преимущество есть факт, фиксируемый в предпочтениях покупателей. Именно поэтому в практике бизнеса конкурентные преимущества являются главной целью и результатом маркетинговой деятельности.

Ошибочно считать его равным по смыслу понятию "конкурентоспособность". Конкурентоспособность является результатом, фиксирующим наличие конкурентных преимуществ, – без последних она просто не существует. Но наличие конкурентных преимуществ не означает автоматическое предпочтение потребителя. Кроме того, понятия "конкурентное преимущество" и "конкурентоспособность" интерпретируются по-разному в зависимости от оцениваемого объекта.

Конкурентное преимущество – это заключенная в продукте ценность для потребителя, побуждающая этот товар купить, то есть это те характеристики, свойства товара (услуги), которые создают для предприятия определенное превосходство над прямыми конкурентами [4]. Следовательно, конкурентное преимущество носит сопоставительный, относительный, а не абсолютный характер, так как может быть оценено только путем сравнения характеристик, влияющих на эффективность продаж в привязке к конкретным условиям и причинам.

Кроме того, последнее, конкурентное преимущество – это объект стратегического управления, основа и цель экономической стратегии предприятия сферы туризма, действующего на высококонкурентном рынке, а также элемент стратегического потенциала, представляющий собой уникальные осязаемые и неосязаемые ресурсы хозяйствующего субъекта [5].

Для определения приоритетных областей формирования конкурентных преимуществ производителей услуг сферы туризма необходимо рассмотреть классификацию услуг, процесс управления сервисными продуктами и ключевые стратегии управления спросом. Концептуальной установкой решения этой проблемы в маркетинге услуг долгое время являлся маркетинг-микс ("7Р"+"2Р"). Его научно-теоретическое развитие привело к формированию концепции, реализуемой в теории и практике управления маркетинговой деятельностью в форме маркетинга взаимодействия [6].

Ключевыми областями формирования конкурентных преимуществ предприятий сферы услуг становятся: инновации в сфере услуг, качество услуг и управление поведением потребителя услуги.

Неотделимость производства услуг от ее продажи обуславливает особенности управления поведением потребителей в следующих четырех областях [7].

1. Управление взаимодействием между контактным лицом производителя услуг (его передовая линия) и клиентом.
2. Управление взаимодействием между клиентами.
3. Управление взаимодействием между клиентом и физическими атрибутами, предлагаемыми производителем услуги, его оборудованием и товарами.
4. Управление взаимодействием между клиентом и системой производства услуг.

Одна из стратегических задач в этой связи состоит в создании целостного процесса оказания услуг, состоящего из интегрированного потока действий, а не разрозненных отдельных событий.

Основным компонентом неценовой конкуренции на рынке услуг является формирование конкурентных преимуществ на основе качества предоставляемых услуг. Следовательно, эквивалентность обмена зависит от внутренних критериев оценки индивида качества услуг, которые, в свою очередь, со временем подвержены изменению, то есть переоценке результатов обмена. Обмен фактически не может состояться без оценки качества услуг. Можно сказать, что оценка качества услуг рождается в обмене, участвует в обмене и обуславливает обмен. То есть эти понятия сосуществуют в органи-

ном единстве, в функциональной неразрывности. Указанное свойство неразрывности, как констатация функциональной и смысловой связи этих понятий, является определяющим для использования термина "обменно-оценочный акт".

Исходя из изложенного, можно выделить подход, посредством которого можно достаточно точно оценить возможности предприятия получить конкурентное преимущество во взаимоотношениях с потребителями, а также выявить общую динамику деятельности предприятия и сопоставлять его положение на рынке с конкурентами (рис. 1) [8].

В соответствии с рис. 1, при решении вопроса о выборе направлений развития предприятия сферы услуг, необходимо обеспечить: системный подход к решению задач прогнозирования, планирования и управления; изучение процесса развития сферы услуг в динамике; анализ и обобщение новых перспективных явлений в развитии сферы услуг; учет специфики объекта исследования; сопоставление альтернатив решения задач для выявления оптимальной (с точки зрения принятых критериев эффективности) стратегии развития. На взаимоотношения производителей и потребителей услуг влияет множество факторов. Важно, в первую очередь, выделить факторы, определяющие устойчивость взаимодействия производителя и потребителя на основе воспринимаемого ими качества услуг.



Рисунок 1. Схема формирования элементов территориально-отраслевого потенциала аграрного сектора.

Методы оценки и формирования конкурентных преимуществ предприятия сферы услуг

Конкурентные преимущества предприятия сферы туризма – это уникальные осязаемые и неосязаемые ресурсы, которыми владеет организация, а также стратегически важные для данной организации сферы бизнеса, которые позволяют ей побеждать в конкурентной борьбе. Конкурентные преимущества представляют собой высокую компетентность организации в индустрии туризма, которая дает ей наилучшие возможности преодолевать конкуренцию, привлекать потребителей и сохранять их приверженность к ее услугам и торговой марке [9].

К осязаемым ресурсам (материальным активам) относятся материально–технические и финансовые активы организации, которые отражены в бухгалтерском балансе. Под неосязаемыми ресурсами (нематериальными активами) понимаются качественные характеристики организации, а именно [10]: не связанные с людьми неосязаемые ресурсы (торговая марка, ноу–хау, престиж, имидж); неосязаемые человеческие ресурсы (квалифика-

ция персонала, опыт, компетенция, организационная культура, управленческая команда). Кроме того, источником конкурентных преимуществ могут быть отдельные стратегические направления деятельности организации (маркетинг, сбыт, финансы и т.п.), в которых она преуспевает. Организация также будет занимать лидирующее положение по сравнению с конкурентами в случае монопольного положения на рынке. Поэтому в настоящее время многие крупные организации туристской индустрии стараются захватывать рынок путем глобализации и интеграции компаний. Конкурентоспособность можно определить, как устойчивую во времени способность предприятия сохранять некоторое положение на рынке товаров и услуг, определяемое эффективностью управления экономическим потенциалом организации и степени реализации им своих конкурентных преимуществ [11]. Управление конкурентоспособностью предприятий нуждается в наличии единой методической базы, позволяющей достоверно проводить ее оценку для выработки оптимальных управленческих решений. Анализ и систематизация существующих методов позволили сформировать их классификацию (табл. 1) [12].

Таблица 1.

Классификация методов оценки конкурентоспособности.

Методы оценки конкурентоспособности	Группы					
	субъективные	объективные	расчётные	расчётно-графические	априорные	апостериорные
модель "привлекательность рынка-преимущества в конкуренции"	*			*	*	
метод компенсационной и некомпенсационной оценки	*		*		*	
метод анализа конкурентоспособности по качественным и маркетинговым показателям	*		*		*	
метод "полезный эффект-цена"	*		*		*	
анализ конкурентоспособности с учётом влияния бренда	*		*		*	
ассоциативные методы	*		*		*	
модель с идеальной точкой	*		*		*	
модель Розенберга	*		*		*	
дифференциальный	*		*		*	
комплексный и интегральный методы	*		*		*	
матрица БКГ		*		*		*
ранговая оценка		*	*			*
метод "доля рынка - темп прироста"		*		*		*
оценка на основе доли рынка		*	*			*

К субъективным относятся методы, использующие данные опроса потребителей или экспертов; к объективным – методы, использующие исходные данные, независимые от лиц, проводящих оценку. В расчётных методах данные применяются в формулах и показателем конкурентоспособности является конкретное число. В расчётно–графических методах данные используются для построения матриц, многоугольников, таблиц и др. С помощью априорных методов происходит прогнозирование конкурентоспособности, а апостериорные – отражают реальную конкурентоспособность. В зависимости от представленных достоинств и недостатков указанных групп методов, производится выбор приемлемого метода [13].

Обобщая методики оценки конкурентоспособности предприятий позволил выделить базовые критерии и группы показателей, характерных для многих предприятий, которые показаны в табл. 2. [14].

В связи с развитием технологических инноваций и глобализацией туристского бизнеса компании для достижения и удержания конкурентных преимуществ перед другими организациями обязательно должны учитывать особенности современного этапа развития общества [15]:

Достижение конкурентных преимуществ в рыночных условиях невозможно без маркетинговой деятельности, которая представляет собой способ ведения бизнеса, сфокусированный в индустрии гостеприимства на клиента – потребителя рекреационно–туристских услуг. Основная причина неэффективного функционирования боль-

шинства туристских организаций скрыта в нежелании руководителей применять принципы и методы туристского маркетинга. На основе этого может быть сформирован перечень основных путей деятельности туристских фирм стремящихся к повышению своей конкурентоспособности на туристском рынке (рис. 2).

Одним из основных направлений формирования стратегических конкурентных преимуществ туристского предприятия является предоставление услуг более высокого качества по сравнению с конкурирующими аналогичными организациями. Основным здесь является предоставление таких услуг, которые удовлетворяли бы и даже превосходили ожидания целевых клиентов. Ожидания потребителей формируются на основе уже имеющегося у них опыта, а также информации, получаемой по различным каналам маркетинговых коммуникаций.

ВЫВОДЫ

Также в качестве основных предложений по повышению эффективности работы предприятий сферы туризма можно рассматривать: создание новых и развитие уже существующих туристических услуг и рынков, учитывающих состояние туристских (природных, культурных и исторических) ресурсов в странах пребывания туристов; улучшение системы планирования и развития деятельности предприятий сферы туризма; повышенное внимание к обеспечению безопасности предлагаемых туров; развитие связей между предприятиями сферы туризма, а не только работа с турагентами, с целью достижения понимания потребностей потенциальных клиентов, поиска путей их удовлетворения; осуществление более четкого

Таблица 2.

Критерии и группы показателей конкурентоспособности предприятия.

Критерии	Показатели
1. Наличие и обеспеченность производственными ресурсами	Уровень обеспеченности основными производственными фондами, уровень организации производства, уровень инновационных технологий.
2. Обеспеченность материально-техническими ресурсами	Источники материально-технического снабжения и их характеристика; численность и надежность поставщиков товаров, характер отношений с поставщиками.
3. Эффективность торговой деятельности предприятия	Эффективность управления, экономичность суммарных затрат, рациональность использования основных и оборотных фондов, производительность.
4. Эффективность финансового положения	Показатели финансовой деятельности предприятия (ликвидности, платежеспособности и др.).
5. Конкурентоспособность товаров и услуг	Качество товаров, цена, ассортимент товаров и услуг, расходы на транспортировку и хранение и т.д.
6. Конкурентоспособность маркетинговой деятельности предприятия	Уровень маркетинговых исследований, уровень управления товародвижением, конкурентоспособность предприятий-конкурентов.
7. Кадровый потенциал	Обеспеченность и квалификация персонала, обучение кадров, потребность в новых кадрах.
8. Эффективность системы управления предприятием	Организационно-правовая форма предприятия, форма собственности, иерархия системы управления, нормы управляемости, система коммуникаций и информационных (потоков, их эффективность).
9. Наличие конкурентных преимуществ предприятия	Уникальность предприятия, имидж предприятия, его бренд, ценность для потребителей, прибыльность.

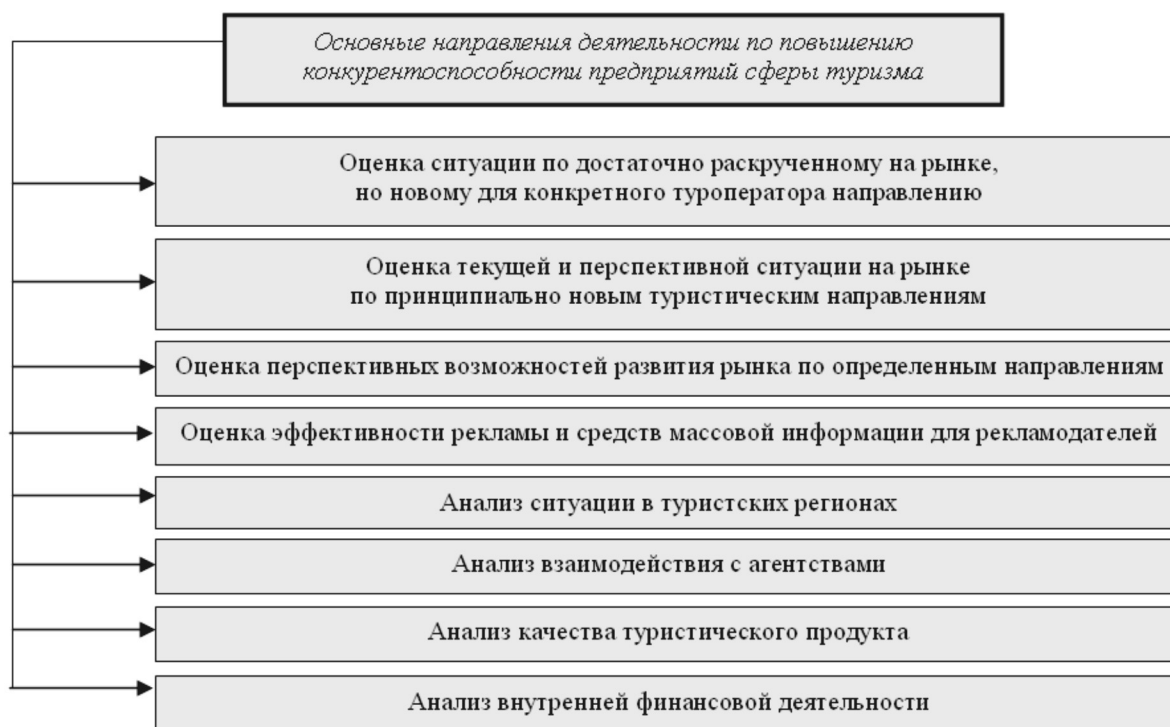


Рисунок 2. Основные направления деятельности предприятий сферы туризма, стремящихся повысить свою конкурентоспособность.

маркетинга и выделение большего количества ресурсов для продвижения услуг, поиск определенных групп туристов и организация для них адресной информации по предлагаемым услугам; повышение профессионального уровня сотрудников предприятия сферы туризма (выс-

шее образование, знание иностранных языков).

Все эти факторы в определенной степени помогают предприятиям сферы туризма быть конкурентоспособными на рынке туристских услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева О.Д. Технология бизнеса: Маркетинг. Учебное пособие. – М.: Издательская группа Инфра.М – Норма, 1997.
2. Баринов В.А., Синельников А.В. Развитие организации в конкурентной среде// Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 6.
3. Бурцева Т.А. Управление маркетингом. Учебное пособие – М.: Экономист, 2005.
4. Горшенин В.Ю. Анализ особенностей развития туристского бизнеса в России// Научные записки кафедры прогнозирования и планирования экономических и социальных систем. Выпуск 8. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.
5. Горшенин В.Ю. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятий российской туристической индустрии: Препринт. – СПб.: СПбГУЭФ, 2011.
6. Гребнев Е.Т., Новиков Д.Т., Захаров А.Н. Анализ конкурентоспособности продукции // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 3.
7. Диксон Питер Р. Управление маркетингом. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2004.
8. Дмитриев М.Н. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме: учебник для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
9. Кретов И.И. Организация маркетинга на предприятии: Практическое пособие. – М.: Экономист, 2005.
10. Маркова В.Д. Маркетинг услуг. – М.: Финансы и статистика, 2002.
11. Михайлова Е.А. Основы бенчмаркинга. – М.: Юрист, 2002.
12. Моисеева Н.К. Стратегическое управление туристской фирмой: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001.
13. О Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход/ Пер. с англ. Под ред. Д.О.Ямпольской. – СПб: Питер, 2005.
14. Портер М. Конкурентная стратегия. – М.: Альпина, 2011.
15. Рожкова, И.Н. Интегративная концепция управления конкурентоспособностью товаров // Известия Тульского государственного университета. Серия "Экономика. Управление. Финансы". Выпуск № 2. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2010.
16. Рожкова, И.Н. Микрофакторы, влияющие на конкурентоспособность продукции предприятий мясоперерабатывающей промышленности // Проблемы экономики.–2011.– №3.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

THE OVERALL EFFICIENCY OF INVESTMENTS IN THE OIL AND GAS SECTOR

A. Frolov

Annotation

The overall efficiency of investments in the Oil and Gas Sector makes it possible to intensify the global industrial production. The process is accelerating by the rising tide of economic effect dependent on price volatility of world on key energy resource. With this categories required consideration as like expression of possible end-result on real investment (while staying within price expectations of world prices for crude oil and natural gas). In addition, it highlights of conclusion dynamic of the total investment, its overall efficiency depending on management.

Keywords: overall efficiency of investments, price expectations, real investment.

Фролов Александр Петрович
Соискатель,

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

Аннотация

Экономическая эффективность капиталовложений в нефтегазовой отрасли обеспечивает интенсификацию глобального промышленного производства. Процесс ускоряется нарастанием экономического эффекта, зависящего от волатильности мировых цен на ключевые энергоресурсы. С учетом такой специфики категория рассмотрена как непосредственное выражение максимально возможных конечных результатов, получаемых на реальные инвестиции (при заданных ценовых ожиданиях относительно мировых цен на сырую нефть и природный газ). Кроме того, обращая внимание на динамичность конечных результатов соответствующих капиталовложений, автором обозначена зависимость их экономической эффективности от состояния сфер управления.

Ключевые слова:

Экономическая эффективность капиталовложений; ценовые ожидания; реальные инвестиции.

Нефтегазовая отрасль играет определяющую роль в развитии, как мировой экономики, так и экономики России. Это связано не только с ее вкладом в обеспечение стабильности национальных валют и поддержание платежного баланса стран, но и существующими тенденциями притока инвестиционных ресурсов, идентифицируемых как существенный фактор устойчивого экономического роста и развития любого государственного образования [2, с. 27–28]. Такая инвестиционная емкость (как критерий существующего объема инвестиций) обусловлена оптимистическими ожиданиями инвесторов нефтегазовых компаний, относительно возможных выгод. Это продуцирует ситуацию, для которой характерно аккумулирование значительных капитальных вложений, как в существующих, так и в новых проектах нефтегазовой отрасли (включая разработку шельфовых месторождений и месторождений труднодоступных районов). Например, по данным WoodMackenzie, за 2009–2016 гг. совокупные темпы роста инвестиций в капитальные проекты по разведке и добычи углеводородов, со стороны мировых компаний-лидеров (таких как British Petroleum, Royal Dutch Shell, Chevron Corporation, ExxonMobil Corporation, Total S.A., Eni S.p.A) составили около 10%, а со стороны российских компаний (включая ПАО "Газпром" и др.) до 18% в год [8]. Вместе с тем, учи-

тывая, что наращивание капиталовложений осуществляется в условиях крайней нестабильности мировых цен на энергоресурсы, включая сырую нефть, определяющей основой инвестиционной емкости нефтегазовой отрасли является категория экономической эффективности соответствующих капиталовложений.

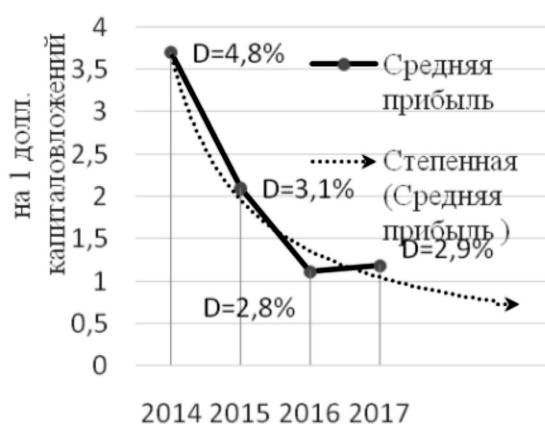
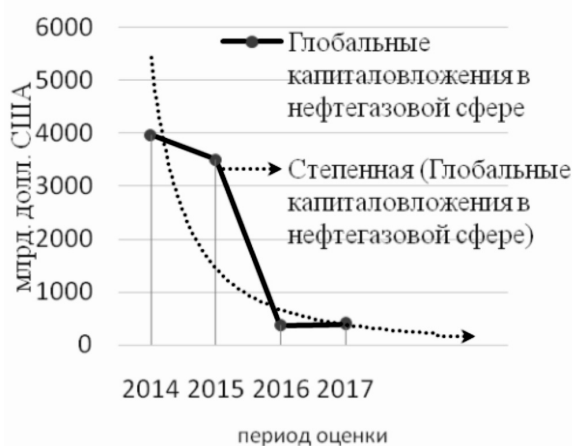
В силу стремления субъектов экономической деятельности (компаний) к рациональности инвестирования, экономическая эффективность капиталовложений, в общем, рассматривается О.А. Александровой и Г.З. Низамовой в качестве определяющей основы интенсификации производства [1]. Это связано с тем, что именно реальные инвестиции в различные проекты нефтегазовой отрасли обеспечивают наибольший пропорциональный рост глобального промышленного производства. Например, в РФ рост промышленного производства в июне 2017 г. составил 3,5% (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), при этом наибольший вклад в соответствующую динамику внесла нефтегазовая отрасль (включая добычу углеводородов, которая возросла на 5%) [4]. Прямым их результатом, являются: разведка и освоение новых месторождений, ввод в эксплуатацию объектов внутрипромысловой транспортировки и первичной переработки (подготовки) углеводородов (по про-

ектам upstream), систем магистральных нефтепроводов и газопроводов, морских терминалов по приёму/наливу нефти или сжиженных газов (по проектам midstream); заводов по глубокой переработке углеводородов (по проектам downstream). Например, к 2015 г. в РФ освоено "Приразломное", нефтяное месторождение, расположенное на арктическом шельфе и газоконденсатное месторождение "Ямал СПГ" на северо-востоке полуострова Ямал (вблизи которого также запущена линия по производству сжиженного природного газа) [1]. Ведутся работы по развитию и увеличению удельного веса трубопроводов большого диаметра нефтепроводов и газопроводов РФ.

Вместе с тем, проекты в нефтегазовой сфере требуют значительных вложений при высокой степени неопределенности, поскольку могут не только привести к значительному перерасходу средств, но и стать неприбыльными, в случае снижения мировых цен на ключевые энергоресурсы. Характерным примером является проект корпорации Shell по бурению арктического шельфа у берегов Аляски, в рамках которого первоначальная смета была превышена на 3,2 млрд. долл. США. Позднее проект был ликвидирован в результате снижения мировых цен на ключевые энергоресурсы [4].

Констатируем, что рост экономической эффективности капиталовложений интегрирует прямо пропорциональную интенсификацию промышленного производства. Процесс ускоряется нарастанием экономического эффекта, под которым понимаются не только прямые результаты, связанные с увеличением объема капиталовложений в добычу, переработку, транспортировку и складирование углеводородов и сопутствующих продуктов, но и конечные результаты в виде прибыли (в т.ч. от снижения первоначальных и текущих затрат на сырье по проектам). Это проиллюстрировано данными рис.1. Такая специфика теоретического выражения категории экономическая эффективность капиталовложений обусловлена ее зависимостью от волатильности мировых цен на сырую нефть и природный газ.

Учитывая выделенные положения, наиболее целесообразно использование, в качестве теоретического базиса, исследований П. Самуэльсона и У. Нордхауса [5]. Которые идентифицируют данную экономическую категорию в более узком смысле, как непосредственное выражение максимально возможных конечных результатов (в масштабе компании – это прирост прибыли, а в масштабе общества – прирост национального дохода), получаемых на реальные инвестиции в upstream (в разведку и добычу углеводородов), midstream (в промежуточную стадию, связанную с транспортировкой углеводородов) или downstream (в глубокую переработку углеводородов) формируемых с учетом ценовых ожиданий или мировых цен на ключевые энергоресурсы.



Средний уровень мировых цен	2014	2015	2016	2017
сырая нефть, барр./дол. США.	96	60	50	52,1
природный газ, куб.м. / дол. США	10,4	8,33	4,83	5,36

D - Доля в глобальном росте промышленного производства, %.

Рис. 1. Иллюстрация специфики теоретического выражения экономической эффективности капиталовложений.

Источник: Обзор расходов на разведку и добычу, Barclays 2017\$ BakerHughes; исследование Strategy&.

Конечно, в ценовой области всегда имеет место влияние мировой политической ситуации и природных катаклизмов, нарушающих привычные условия и логистику поставок энергоресурсов (например, санкции, снижающие эффективность соглашений о сотрудничестве в области разведки и добычи нефти и газа между мировыми добывающими компаниями, вооруженные конфликты, песчаные бури в Ираке, засуха в Бразилии), однако окончательно она определяются:

1. изменениями объемов добычи. Так, в связи с разработкой сланцевых месторождений с 2008 г. США из чистого импортера нефти превратилась в чистого экспортера. К 2015 г. эта страна экспортировала на мировой рынок 200 тыс. барр. / сутки, в 2016 г. 790 тыс. барр. / сут–

ки, а к осени в 2017 г. 4874,6 тыс. барр. в сутки [4]. Также с 2016 г. объемы добычи увеличиваются в Нигерии (на 101,8 барр. / сутки), Ливии (на 64,7 барр. / сутки), Иране (на 50,2 барр. / сутки) [7]. В результате, уже в 4 кв. 2016 г. имело место существенное превышение добычи над спросом, что привело к снижению мировых цен на сырую нефть [6], в связи с чем с 2017 г. введен в действие режим сокращения добычи нефти на 558 тыс. барр. (на основе соглашения между странами членами ОПЕК и государствами-независимыми производителями нефти). По аналогии с рынком нефти, превышение добычи над спросом вызвало развитие рынка сжиженного газа, который к 2017 г. вырос до 250 млн. тонн в год. (при этом дальнейший рост может составить с 4 до 20% в год) [3];

2. спецификой энергопотребления в мире, которая снижается при замедлении темпов роста мировой экономики, в т.ч. в странах с формирующимся рынком, поскольку здесь обостряет ситуацию сокращение темпов роста мировой торговли. Например, медленный темп роста объемов мировой торговли и производства в 2016 г.

интегрировал снижение экспорта товаров и услуг из КНР на 7,7% (и 2% снижение потребления нефти и газа в производственном секторе данного) [6].

Учитывая выделенную динамичность конечных результатов соответствующих капиталовложений (при долгосрочности проектов крупнейших компаний нефтегазовой отрасли. Например, средний upstream рассчитан минимум на 20 лет, midstream и downstream на 30 лет) категория их экономической эффективности также определяется состоянием сфер (контуров) управления [4]. Закономерно, что первоочередным должен стать аудит "проблемных зон" в соответствующих сферах (контурах) управления, к которым (согл. табл. 1) относятся: базовую сферу (если она не обеспечивает получение стабильной прибыли по капиталовложениям); сферу развития (при отсутствии перспектив развития проекта, в т.ч. повышения прибыльности капиталовложений); сферу дипломатии (при отсутствии стратегических перспектив и потеря преференций по проекту).

Таблица 1.

Анализ самостоятельных сфер (контуров) управления проекта, обеспечивающих эффективность капиталовложений в нефтегазовой отрасли*

Компания *	Наличие проектов, с негативным общим эффектом*	Самостоятельные сферы управления (контуры) проекта								
		базовый контур			контур развития			контур дипломатии		
		Области с проблемными зонами (+)		Причина снижения эффективности	Области с проблемными зонами (+)		Причина снижения эффективности	Области с проблемными зонами (+)		Причина снижения эффективности
		получение результата	распределение ответственности		контроль эффективности	корпоративная культура и знания		персонал	стратегическое управление	
Royal Dutch Shell	+	+	+	не стабильная прибыль	+	-	отсутствие перспектив развития (в т.ч. повышения прибыльности)	-	+	отсутствие преференций и стратегических перспектив
TotalS.A.	+	+	+		+	-		-	+	
ПАО ЛУКОЙЛ	+	+	+	убытки в отчетных периодах	+	-		-	+	
Белорус нефть	+	+	+		+	-		-	+	
ПАО Газпром	+	+	+		+	-		-	+	

* в качестве базы для анализа выступили компании, в истории которых наличествуют проекты с негативными значениями общего эффекта капитальных вложений.

Источник: данные предприятий нефтегазовой отрасли.

Аудит областей базового контура (табл. 2), определяет экономическую эффективность капиталовложений, как категорию, зависящую от состояния процессов планирования, утверждения и операционного регулирования реальных проектов в нефтегазовой отрасли.

При этом базовой должна быть ориентация контура на стабильность прибыли, в рамках:

1. современности процессов планирования (так, BritishPetroleum и др. международные нефтегазовые компании со стабильной прибылью по капиталовложениям проводят проектно-изыскательские работы, предполагающие тщательное планирование на ранних этапах разработки плана [4]. Это обеспечивает стабильность смет расходов на стадии внедрения проекта);
2. качества основных процессов, в частности закупок, логистики, разведки и добычи нефти и газа (за счет стандартизации процессов и повышения их прозрачности) и ускорения процесса принятия решений;
3. распределения ролей и зон ответственности, создание проектного центра (ответственного за успешную реализацию проекта).

Аудит областей контура развития (табл. 3), определяет экономическую эффективность капиталовложений, как категорию, зависящую от ориентации на индикаторы их перспективности (т.е. ориентации на использование новых технологий и процессов), а также контроля взаимодействия функций в ходе операционных процессов по разработке и утверждению технических решений.

Такая специфика характерна для практики контроля эффективности EniS.p.A. и других Международных корпораций [4], которые создают системы контроля эффективности, ориентированные на использование новых технологий и процессов для обеспечения краткосрочной перспективности развития проекта. Так, компания EniS.p.A., в связи с потребностью сокращения расходов по проекту upstream в Северном море (вызванной снижением цен на нефть в 2016 г.), в рамках взаимодействия функций НИОКР и технических операций, создала систему контроля, ориентированную на новый подход к техническим условиям проекта (применение бурения с помощью подрабатывающих винтов) и использования оборудования (модернизацию имеющегося оборудова-

Таблица 2.

Результаты аудита проблемных зон базового контура компаний нефтегазовой отрасли.

Компания (согл. выборки табл.1)	Область управления получением результата						Метод коррекции зоны	Область распределения ответственности			
	проблемные зоны в процессах управления капиталовложениями (+)							проблемные зоны в процессах (+)			
	планирование без:		утверждение реальных проектов без		операционное регулирование			принятие решений		нет проектного центра, отвечающего	Метод коррекции зоны
	учета ценового фактора	аналитической поддержки	специфики циркуляции	закупки	логистики, разведки/добычи нефти и газа	подразделения		дочерние компании			
Royal Dutch Shell	+	+	-	+	-	+	процессы планирования качество основных процессов	+	+	+	распределение ролей / зон ответственности, проектный офис
TotalS.A.	-	+	+	-	+	-		+	+	+	
ПАО ЛУКОЙЛ	+	-	+	-	-	+		+	-	+	
Белорус нефть	+	+	+	+	+	+		+	-	+	
ПАО Газпром	+		-	+	+	-		+	-	-	

* проектно-изыскательские работы, предусматривающие тщательное планирование на ранних этапах разработки плана проекта.

Источник: данные предприятий нефтегазовой отрасли.

Таблица 3.

Результаты аудита проблемных зон контура развития компаний нефтегазовой отрасли.

Компания (согл. выборки табл. 1)	Проблемные зоны при формировании контрольных индикаторов перспективности проекта (+)				Метод коррекции зоны	Проблемные зоны при контроле взаимодействия функций (+)		Метод коррекции зоны
	Не использование для анализа	Не использование подтверждения реализации проекта для				утверждение технических решений	робота с подрядчиком / поставщиком	
		планирования	тестирования	внедрение				
Royal Dutch Shell	+	+	+	+	ключевые показатели *	+	+	проектные офисы, как базис. Обеспечивающий взаимодействие функций**
Total S.A.	-	+	+	+		+	+	
ПАО ЛУКОЙЛ	+	+	-	+		+	+	
Белоруснефть	+	+	+	+		+	+	
ПАО Газпром	+	+	-			+	+	

* ориентированные на новые технологии и процессы.

** при операционных процессах по разработке и утверждению технических решений.

Источник: данные предприятий нефтегазовой отрасли и [4].

Таблица 4.

Результаты аудита проблемных зон контура дипломатии компаний нефтегазовой отрасли.

Компания (согл. выборки табл. 1)	Проблемные з			Метод коррекции зоны	Проблемные зоны при контроле взаимодействия функций (+)		Метод коррекции зоны
	не отвечает потребностям проекта	основной оператор диктует решения	участники разрабатывают разные стратегии управления		утверждение технических решений	робота с подрядчиком / поставщиком	
Royal Dutch Shell	+	+	+	модель управления, которая отвечает потребностям проекта	+	+	корректная расстановка приоритетов проекта
Total S.A.	-	+	+		+	+	
ПАО ЛУКОЙЛ	+	+	-		+	+	
Белоруснефть	+	+	+		+	+	
ПАО Газпром	+	+	-		+	+	

Источник: данные предприятий нефтегазовой отрасли и [4].

ние вместо закупки нового). Данная мера позволила наметить перспективы повышения прибыльности капиталовложений на 2,34 млрд. долл. США [8].

Аудит областей контура дипломатии (табл. 4) определяет экономическую эффективность капиталовложений, как категорию, зависящую от адекватности стратегической модели реализации проектов нефтегазовой отрасли и корректной расстановки их приоритетов.

Это особенно актуально, если его участником является совместное предприятие с одной или несколькими от-

дельными компаниями, поскольку для реализации всех стратегических перспектив и использования преференций (преимуществ, льгот, предоставляемых отдельным государствам) основной оператор не должен диктовать решения по проектированию и реализации. Так, долгосрочную перспективность проекта по разработке газового месторождения Тролль (Норвегия, шельф Северного моря) участники совместного предприятия обеспечили, утвердив NorskeShell основным оператором, а Statoil – оператором по добыче. Партнеры урегулировали разногласия по проектированию и реализации проекта на стадии планирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александрова О.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли с использованием механизмов государственно-частного партнерства // Интернет-журнал "Науковедение" [Электронный ресурс]. – режим доступа: <https://naukovedenie.ru/PDF/74EVN217.pdf>
2. Бадылевич Р.В. Определение потребности в инвестиционных ресурсах региона (на примере Мурманской области) / Р.В. Бадылевич // Вестник КНТУ. – № 8–2006.
3. Дмитриева Т. Производство и экспорт СПГ: мировые тенденции и российские перспективы / Т. Дмитриева // Морские порты №4 – 2015 [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.morvesti.ru/terms/detail.php?ID=53362>
4. Козинченко Е. Инвестиционные проекты в российской нефтегазовой отрасли: Четыре шага к повышению эффективности / Е. Козинченко, Д. Мордовенко, Г. Чехаде, Д. Тидеман. // группа компаний PwC – 2016. – 20 с.
5. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон, У. Нордхау. – М.: Вильямс, 2014. – 1360 с.
6. США наращивают экспорт нефти, опережая большинство стран ОПЕК // [Электронный ресурс]. – режим доступа:
7. Musina, D.R. Overview of world market of hydrocarbons, the downstream sector [Electronic resource] / D.R. Musina, A.E. Tasukhanova // Electronic scientific journal "Oil and gas". No. 6. 2016. – p 226–247
8. WoodMackenzie: Home page // [Электронный ресурс]. – режим доступа: www.woodmac.com

© А.П. Фролов, (frolov147@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



СТРУКТУРА ПРИНЯТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В НАЦИОНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

STRUCTURE OF THE ADOPTION OF SOCIO-ECONOMIC DECISIONS IN THE NATIONAL ECONOMY

A. Khalilov

Annotation

The article considers the structure of decision-making. On the one hand, circular solutions are described, in which the actions are performed independently of each other. On the other hand, group decisions that are performed are interrelated with each other. The recommendations on managing the methods of ring and group decision-making have been formulated.

Keywords: solution, group solution, ring solution, system management, economic agent, optimal solution.

Халилов Арсен Энверович

К.э.н., доцент,

*Севастопольский государственный
университет, г. Севастополь*

Аннотация

В статье рассматривается структура принятия решений. С одной стороны, описываются кольцевые решения, в которых действия выполняются независимо друг от друга. С другой стороны, групповые решения, которые выполняются взаимосвязано друг с другом. Сформулированы рекомендации по управлению методами кольцевого и группового принятия решений.

Ключевые слова:

Решение, групповое решение, кольцевое решение, управления системами, экономический агент, оптимальное решение.

Развитие теории принятия решений приводит к формированию новых понятий и аппарата управления, который используется экономическими агентами. Повышение количества и роста современных задач, а также понимание процессов приводит к возникновению принципов менеджмента, позволяющих производить оптимальное управление в экономической системе.

Однако формирование экономических решений затруднительно из-за неопределенности не только информационной недостаточности по исследуемому объекту, а также из-за сложности принимаемых решений.

Проблемы, которые могут быть декомпозированы на групповые решения облегчают задачу по их выполнению. Но деление проблем на более мелкие приводит к сложности управлением большого количества задач, которые могут отклониться от поставленной цели. Контроль над выполняемыми процедурами теряется. В дальнейшем возникает ситуация, которая выходит за рамки классической теории управления.

Неоднозначность структуры управления, а также формы взаимодействия между экономическими элементами приводит к формированию особенностей отраслевых рынков. В дальнейшем быстрое изменение рыночных механизмов не всегда позволяет отследить или предло-

жить совершенный подход для экономического агента.

Анализ последних исследований и публикаций, выделены нерешенные ранее частые общей проблемы является структурой принимаемых решений, которыми занимались Гайнутдинов Э.М. [1], Шапиро Д.И. [2], Борисов А.Н. [3], Болдырев А. С. [4], Олейников С. П. [5] и др.

Целью статьи является выявление и описание структуры подходов принятия решений в экономической системе.

Сложные решения требуют более детального изучения самой проблемы, без которой невозможно осуществить не только постановку задачи, а также формировать решение. Практически любая задача требует дополнительного времени и средств, что приводит к затяжному процессу. Экономическим агентам приходится увеличивать затраты на дополнительные разработки.

Групповые экономические решения формируются в результате декомпозиции проблемы на более простые. Каждая группа имеет свою жесткую структуру и границы, в которых выполняются решения. Более жесточайшие требования приводят к уменьшению самостоятельного выбора пути развития, тем самым не возможно нарушить последовательность принимаемых решений.

Кольцевое принятие решений является задачей, которая находится на одном уровне. При исполнении и изменении последовательности в их реализации существенно не меняется результат. Данный подход относится к мягкой системе, которой можно управлять и воздействовать на одном уровне. Здесь так же существует несколько решений, которые могут привести к различным результатам. К сожалению, не всегда можно найти с первого раза различные подходы к одной проблеме, так как по-прежнему является неопределенность или нехватка информации для проекта.

Однако на каждом этапе решения выделяют те шаги, которые будут использовать при выполнении поставленной задачи. Поэтапная декомпозиция проблемы, деление на более мелкие задачи приводит к формированию больших данных, которые обрабатываются и анализируются, тем самым повышая сложности для участников рынка.

Многоуровневое решение состоит из множества элементов, объединённых определенным образом. Стратегия развития экономических агентов осуществляется поэтапно. Поставленные задачи, начиная с первой необходимо преодолеть для получения конечного результата.

Самая главная задача теории принятия решения должна состоять в том, чтобы определить структуру и форму принимаемых решений для экономического агента. Большое количество участников на рынке усложняет процесс анализа и организации деятельности, что приводит к возникновению определенных негативных факторов. Системы управления, в которых используются оптимальные решения, приводят к стабильному развитию агента.

Экономическая эффективность не всегда является показателем успешной деятельности субъектов хозяйствования. Во-первых, существуют неприбыльные организации, которые осуществляют социальную деятельность в государстве. В основе их лежит социальная значимость для территории.

Во-вторых, эффективность подразумевает риски, а также значительные факты увеличения операции по принятию определенных решений по поставленной задаче.

К сожалению, стоит отметить факт, что при росте большого количества решений возрастает возможность не оценить ситуацию на рынке, которая в конечном итоге приводит к закрытию организации.

Эффективный результат, с точки зрения теории принятия решения, является тот, в котором состояние системы не ухудшилось. В дальнейшем, система является стабильной, без каких-либо отрицательных влияний от принятых руководством действий.

Эффективность как мера определения проекта не учитывает в большей части разработку и внедрение идей для каждого экономического агента индивидуально.

Структурой подразумеваются связи между элементами проблемы, по которым выполняется поставленная цель. Каждое управленческое решение имеет индивидуальность. При разбиении проблемы не всегда удается оптимизировать действие, то есть подобрать необходимое количество шагов для формирования решения.

Выполнение задач чаще всего характеризуется методами, которые определенным образом корректируют или изменяют подходы для осуществления стратегии развития. Следует рассматривать варианты, на основе которых, видоизменяя метод переходят к конкретному решению.

На рис. 1 показана гибкая структура кольца принятия решения.

На рисунке 1 показано кольцевое принятие решения, в котором каждый элемент в группе выполняется не зависимо от порядка очередности. Самостоятельность в дальнейшем позволяет более оптимально использовать полученные результаты при переходе на следующий этап.

Данные решения можно подразделить на два типа:

- ◆ *первый тип* является решением, в котором дальнейший переход в другое кольцо возможно без выполнения всех элементов, находящихся на одной плоскости.
- ◆ *Второй тип* – решения, которые не могут перейти в другую плоскость без выполнения всех поставленных задач в данном кольце.

Кольцевые решения удобны тем, что процесс может идти не только параллельно, но и последовательно.

Более жесткая система принятия решения является групповой, где упорядочен каждый процесс для достижения поставленной цели **рис 2**.

На рисунке 2 показано несколько групп принятия решений, каждая из них решает свою задачу.

Первая группа состоит из определенного порядка принятых решений, то есть упорядоченная процедура по заданной проблеме. Параллельность процессов групповых решений встречается с проблемой, при которой усложняются простые задачи, тем самым приводит к мало востребованности данного подхода.

В каждую последующую группу принятия решения можно перейти только, если выполнены все поставленные задачи в определенной последовательности.

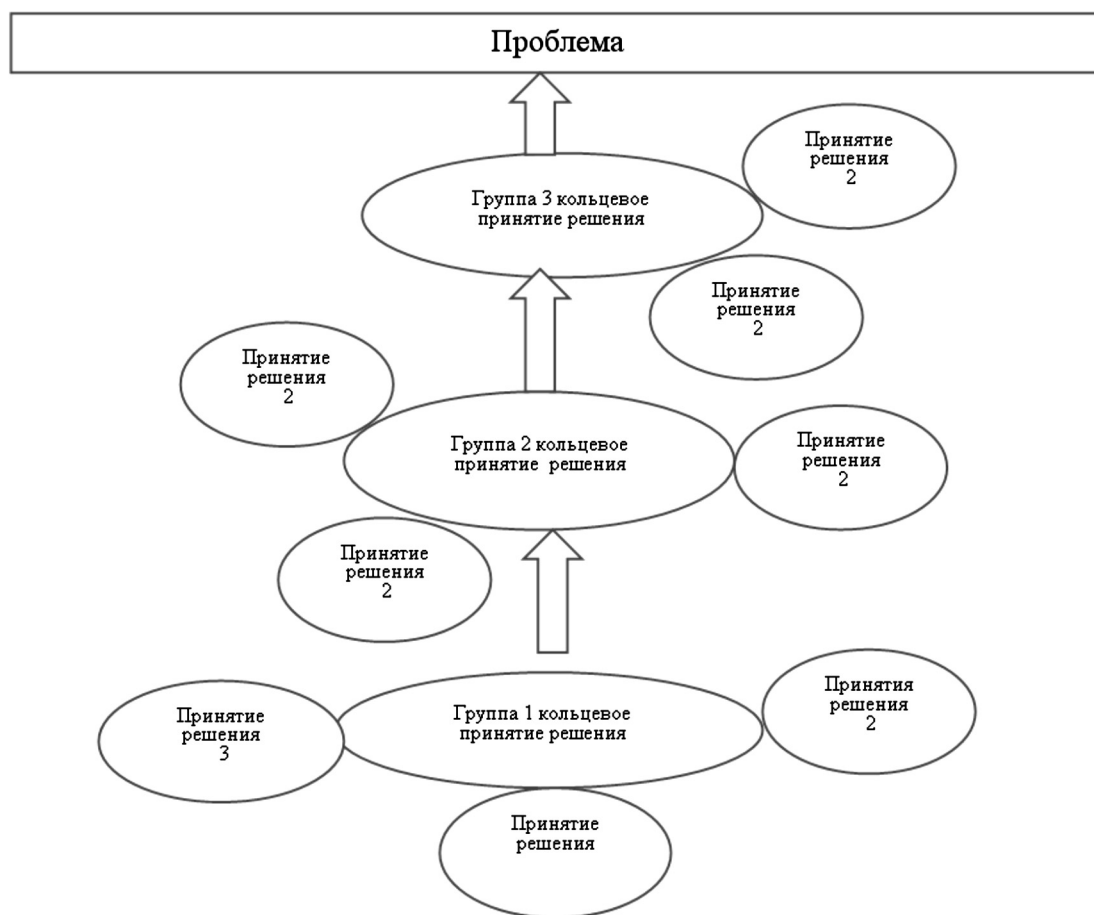


Рисунок 1. Кольцевое принятие решений.

Целостность групп при принятии определенных решений является одним из условий, приводящих к невозможности самостоятельных действий в отдельных задачах. Последовательность принимаемых решений приводит к зависимости группы от каждой решенной задачи ранее.

Таким образом, кольцевое решение имеет преимущество в гибких последовательностях принятия решений, независимо от других элементов выполняемых задач. В данном случае есть самостоятельность и саморазвитие элементов, которые осуществляют поставленные задачи.

Существование решений в группах определяется задачами, которым необходимо выполнение жесткого требования вышестоящих элементов над нижними. Данная структура иерархическая, в ней присутствует центр управления. В групповом варианте решения не всегда могут иметь альтернативу в дальнейшем.

Можно привести графическую интерпретацию данных методов, их взаимодействие **рис. 3**.

Как показано на рисунке кольцевые решения более отклоняются от поставленных задач, но не выходят за рамки. Если кольцевые решения протекают постоянно, то они перетекают в большинстве случаев в групповые.

Представленная взаимосвязь дает возможность оценить переход одной системы принятия решения на другую, то есть видно, что проблему можно решить, используя один из возможных методов.

Если речь идет о повторяющихся операциях, данный процесс в большинстве случаев имеет структуру группового решения, в котором используются ограничения. Формирование задач дает возможность приспособиться к основным возможностям и формам управления и принятия решений.

Постановка проблемы и её решение всегда является нетривиальной задачей, так как в некоторых случаях они не существуют. При изменении постановки задачи появляются дополнительные возможности. Увеличивается количество сценариев для преодоления тупиковых моментов.

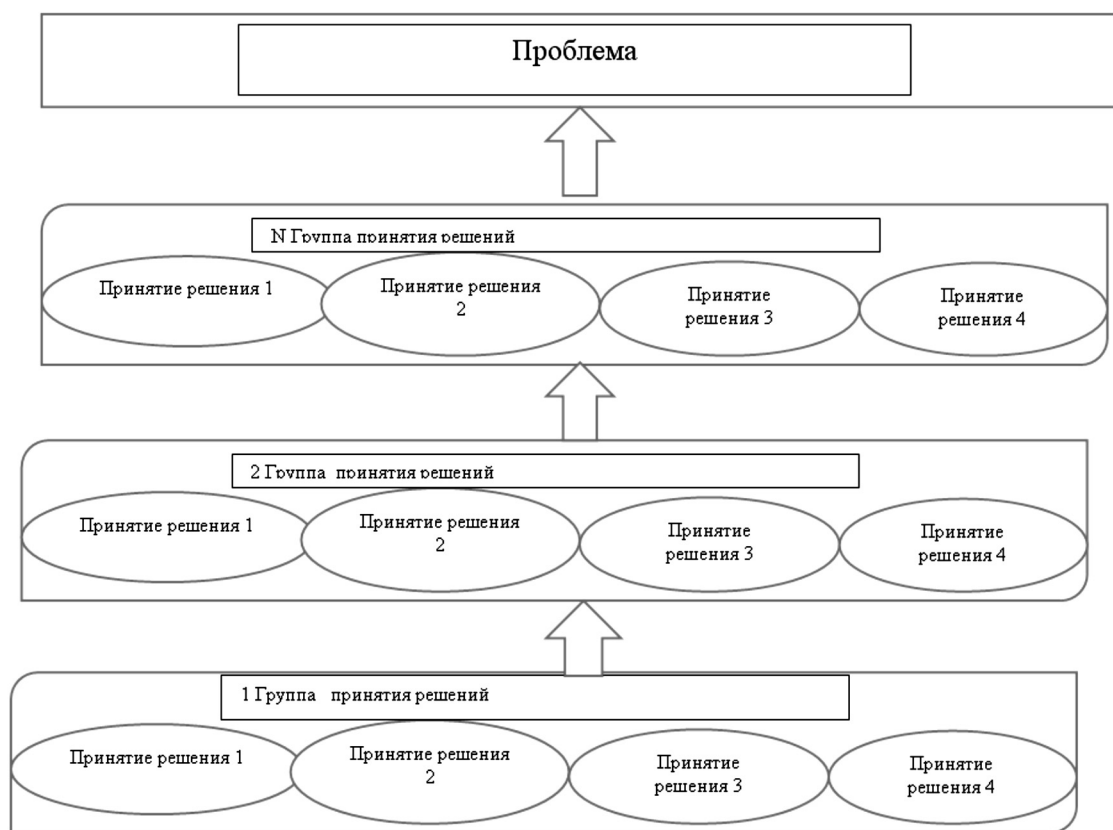


Рисунок 2. Групповое принятие решений.

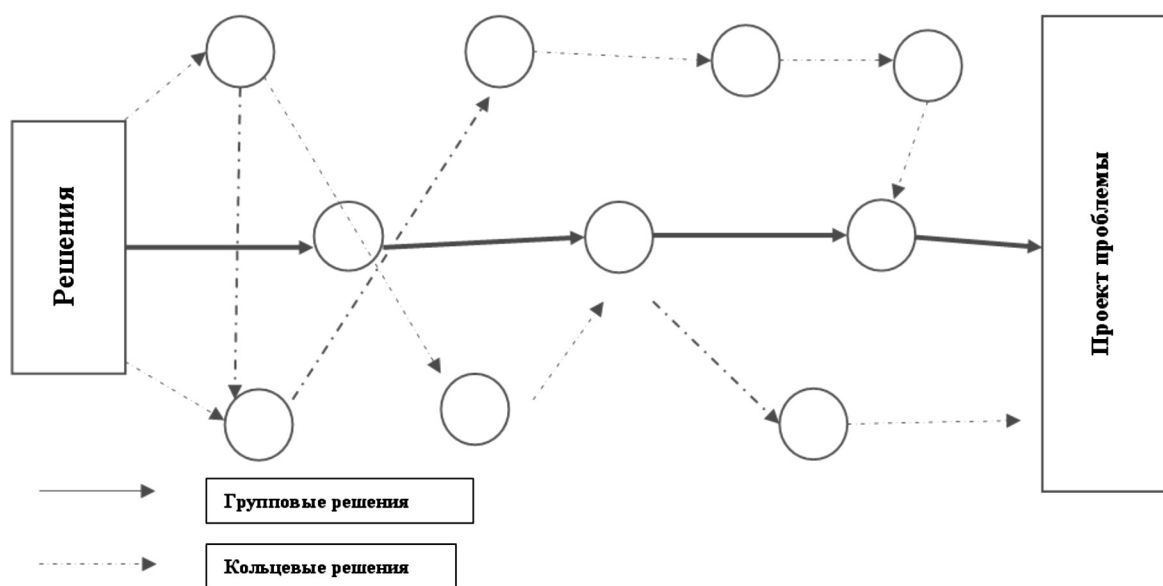


Рисунок 3. Взаимосвязь группового и кольцевого решения между собой.

При поиске конкретного результата, который должен удовлетворять критериям, необходимо всегда проверять полученные результаты к поставленным целям. Не всегда частные случаи решения позволяют решить проблему в целом.

Задачи, поставленные перед экономическими агентами меняются по ситуациям на рынке.

А узкие решения необходимо использовать быстро, затягивание их приводит к неактуальности принятых планов развития на рынке.

Таким образом, в работе описывается кольцевое и групповое принятие решений, а также определяются их основные положения.

Поиск решений не всегда может найти ответ, так как используется неподходящий метод или принципы, на основе которых строится гипотеза, приводящая к тупиковому решению.

В дальнейшем следует исследовать взаимодействие кольцевых и групповых решений между собой.

Дестабилизация переходов при обработке решения сильно влияет на экономических агентов. Петля циклических проблем, которая не может быть решена благодаря одной задаче, приводит к возникновению замкнутости, то есть выход на следующий уровень становится затруднительным. Вследствие этого нерешенная проблема приводит к сложности дальнейших шагов в выполнении поставленной цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гайнутдинов Э.М. Экономическая оценка новационных технических решений: монография: в 2 ч. / Э.М. Гайнутдинов, Л.И. Поддерегина – Минск: БНТУ, 2010. – Ч. 1. – 332 с.
2. Шапиро Д.И. Принятие решений в системах организационного управления: Использование расплывчатых категорий разное М.: Энергоатомиздат, 1983, – 184 с.
3. Борисов А.Н., Алексеев А.В., Крумберг О.А. и др. Модели принятия решений на основе лингвистической переменной. Рига, Зинатне, 1982. – 256 с.
4. Болдырев Андрей Степанович Основные понятия теории принятия решений // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2013. №1 (57). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-ponyatiya-teorii-prinyatiya-resheniy> (дата обращения: 04.11.2017).
5. Олейников С. П., Бутенко Л. Н. Метод принятия решений в условии неоднородности информации (Руни) // Известия ВолгГТУ. 2009. №6. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/metod-prinyatiya-resheniy-v-uslovii-neodnorodnosti-informatsii-runi> (дата обращения: 04.11.2017).

© А.Э. Халилов, (el8a8@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ширинкина Елена Викторовна
К.э.н., доцент,
Сургутский государственный
университет

HUMAN CAPITAL IN THE CONDITIONS OF INTELLECTUAL ECONOMY

E. Shirinkina

Annotation

In the period from the 1990s to the present, in connection with the solution of socio-economic problems on a national scale, interest in the theory of human capital has increased among Russian researchers. In our opinion, this is due primarily to the need to assess the prospects for the development of the intellectual economy at the national level. The article highlights studies of human capital in the use of the accumulated Russian theoretical material and developed methodological tools for interpreting extensive empirical material in the conditions of the Russian socio-economic reality.

Keywords: human capital, intellectual economy, strategic management.

Аннотация

В период с 1990х по настоящее время, в связи с решением социально-экономических проблем в национальном масштабе, среди российских исследователей повысился интерес к теории человеческого капитала. На наш взгляд, это связано в первую очередь с необходимостью оценить перспективы развития русле развития интеллектуальной экономики на национальном уровне. В статье освещаются исследования человеческого капитала в сфере использования накопленного российского теоретического материала и разработанного методологического инструментария для интерпретации обширного эмпирического материала в условиях российской социально-экономической действительности.

Ключевые слова:

Человеческий капитал, интеллектуальная экономика, стратегическое управление.

Проводимые реформы значительно изменили процесс накопления человеческого капитала, где особая роль отводится образованию. Актуальной проблемой для существующей действительности является оценка эффективности знаний. Данное утверждение обосновано фактом возникновения феномена по названию "интеллектуальная экономика". Интеллектуальная экономика существенно отличается от индустриальной экономики, поскольку ее благосостояние связано не с материалоемким производством, а с наукоемкими активами, таких как опытом, ноу-хау, знаниями.

Одной из первых попыток создания концепции знаний был мыслитель Платон, который утверждал, что знание является статическим понятием, которое сохраняется в книгах или умах, но требующее активизирующей силы. В настоящее время такие авторы, как Иноземцев В.Л., Матеров И., Рыкова И.Н. утверждают, что в начале XXI века развитие производительных сил в экономике находится в инновационной фазе, которая характеризуется формированием общества знаний [1, с. 215; 2, с. 396; 3]. Оценка эффективности использования знаний, накапливаемых человечеством, стимулирование и создание условий для внедрения новых технологий, таких как нанотехнологии и инфокоммуникационные, является злободневной проблемой и в мировой экономике. На долю нового знания,

воплощаемого в технологиях и организации производства, в странах, промышленно развитых, приходится до 75 – 80% прироста ВВП.

В интеллектуальной экономике основное внимание акцентируется на формировании такой развитой инфраструктуры, способствующей более быстрому развитию в сфере производства и потребления накопленного опыта и знаний. Некоторые авторы термин "интеллектуальная экономика" напрямую связывают с теорией устойчивого и управляемого развития, например, Е. А. Наумов отмечает: "Интеллектуальная экономика – это разумная экономика, ориентированная не только на удовлетворения материальных потребностей человека, но и на удовлетворение нравственных и духовных потребностей людей, обеспечивающая устойчивое развитие и социальное партнерство. Целью интеллектуальной экономики, экономики основанной на знаниях, является установление контроля над новым научным и техническим знанием, т.е. создание правил его производства и распространения и установление санкций за их нарушение, закрепление за знанием особых атрибутов (вроде ограничений в праве интеллектуальной собственности)" [4, с.72].

В интеллектуальном производстве (mindfacturing, или brainfacturing) основой богатства является интеллекту-

альная продуктивность и интеллектуальный капитал, а не специализация. На современном этапе становится более интенсивной становится борьба за получение и сохранение интеллектуально наиболее талантливых ресурсов, поэтому управление интеллектуальным капиталом заключается в необходимости раскрытия человеческого потенциала.

В современный период наиболее значимыми направлениями в теоретических и эмпирических исследованиях российского человеческого капитала на макроэкономическом уровне стали, во-первых, изучение процессов трансформации рынка труда в транзитивный период (имеется ввиду становление рыночных отношений экономике, относящееся, по оценкам Р.И. Капелюшникова к промежутку 1990–1998 годов [5, с. 8]) и, во-вторых, оценка перспектив развития человеческого капитала в условиях мировой экономической интеграции и модернизации отечественной экономики.

Отметим, что в программе современных исследований практически никак не отражена роль образовательной реформы в России, вероятно, поскольку на данном этапе оценка ее последствий возможна только с применением в большей степени прогностических, а не аналитических инструментов. Анализ ряда работ последних лет, посвященных вопросам формирования человеческого капитала, показывает, что они затрагивают глубокие философские, этические проблемы экономического развития, отражают гуманистические идеи, возникшие в переломный момент российской истории, и в целом сохраняют особенности, своеобразные традиции национальной социальной и экономической мысли. Кроме того, важной особенностью большинства рассмотренных работ является отсутствие комплексных элементов эконометрического моделирования, это позволяет сделать вывод о том, что экономический анализ в отечественных исследованиях человеческого капитала проводится главным образом в русле институциональной традиции. Например, Б.В. Корнейчук предлагает альтернативные теоретико-методологические подходы к трактовке сущности человеческого капитала, отмечая, что последний измеряется социальным временем индивида, определяемом как "время жизни... в течение которого он занят высшей мыслительной, творческой деятельностью" [6, с. 16, 55], полагая, что к последней относятся функции, которые принципиально не могут быть выполнены машинами или животными. На наш взгляд, основное противоречие, которое может возникнуть при исследовании человеческого капитала с данных позиций заключается в том, что понятие творчества и "высшей" когнитивной деятельности не могут быть увязаны с понятием экономической рациональности и вносят в анализ неопределенный ценностный аспект; поэтому в дальнейшем мы будем рассматривать работы, относимые нами к неоклассической традиции.

Первому выделенному направлению соответствуют работы А.И. Добрынина, С.А. Дятлова [6], Р.И. Капелюшникова [5], Б.В. Корнейчука [8], В.И. Марцинкевича [9], Л.Г. Симкиной [10], Е.Д. Циреновой [11] и некоторых других авторов, в которых изучены особенности рынка труда, влияния образования на заработки в отечественных условиях, обобщены теоретические достижения зарубежных исследователей и предложены оригинальные концепции человеческого капитала (например, концепция социального времени Б.В. Корнейчука). В.И. Марцинкевич в своих исследованиях проанализировал долгосрочные программы развития образования в США, объем государственных ассигнований на их реализацию, влияние образования на изменение заработков с возрастом, а также конкретные мероприятия, которые предпринимало правительство для укрепления образовательных институтов и делает выводы о возможности трансляции данного опыта для системы образования в России [12, с. 262]. Характерные для развитых стран и, в особенности, для США, программы развития образования и принципы его финансирования связаны, прежде всего, с вытеснением производств с низкой добавленной стоимостью за пределы территориальных границ страны и массовой технологической экспансией во всех индустриальных отраслях.

Р.И. Капелюшников, подкрепляя тезис о образовательных деформациях, в ряде работ приводит эмпирическое исследование образовательного потенциала и его влияния на рынок труда, а также анализ политики заработной платы российских предприятий. Сложившаяся в указанное время модель рынка труда существенно отличается от зарубежных аналогов, и тезис о непосредственном влиянии образования на конкурентоспособность работников и их производительность остается неочевидным. Данная модель характеризуется низким уровнем отдачи от образования (по оценкам Р.И. Капелюшникова 1–2% к концу 1980х по сравнению со значением 8–10% для развитых стран), при этом наибольшее изменение в заработках отмечается для экономически активного населения с высшим образованием [13, с. 70; 14]. Кроме того, отмечается относительно низкий уровень специфического человеческого капитала, измеряемого в годах производственного опыта (7 лет в среднем для России и 10–12 для зрелых экономик) и системные особенности влияния повышенного образовательного потенциала на склонность индивидов к самозанятости. Примечательно, что в рассматриваемый период начинается процесс девальвации вузовских дипломов и снижение доверия к образовательным сигналам, которые в совокупности влияют на процесс принятия решения о получении дополнительного образования или второго высшего образования.

В работах Р.И. Капелюшникова также проанализированы специфические факторы, определяющие размер компенсаций и определяющих дифференциацию в уров-

нях оплаты труда в период рыночных реформ в России. По данным исследований, наиболее значимое влияние на политику оплаты труда оказывают крупнейшие собственники и директора компаний, при этом основными инициаторами повышения заработных плат выступают директора предприятий и руководители линейных подразделений. В значительно меньшей степени для российской модели рынка труда характерно влияние деятельности профсоюзов различных уровней при решении вопросов регулирования уровня зарплат.

Таким образом, наблюдается дискреционная власть менеджмента при инвестировании в человеческий капитал, при этом увеличение объема инвестиций зависит в большей степени от улучшения финансового состояния предприятия и ростом потребительских цен, то есть зависит от результатов деятельности предприятий.

Рассмотренные работы российских авторов, акцентирующие внимание на анализе основных параметров формирования человеческого капитала, позволяют сделать ряд выводов, необходимых для дальнейшего анализа современного и перспективного состояния человеческого капитала. Во-первых, в работах исследователей, анализирующих последствия рыночных трансформаций, заложены отправные точки для лонгитюдного сопоставления параметров формирования человеческого капитала, которые необходимы для выявления тенденций его текущего состояния. Во-вторых, рыночный путь развития позволил актуализировать проблему воспроизводства человеческого капитала в глобальном масштабе, то есть в условиях межстрановой конкуренции и в рамках международных стандартов качества человеческого капитала. Как покажет дальнейший анализ, перспективы развития человеческого потенциала заложены в долгосрочных концепциях модернизации промышленности, на наш взгляд, субстанциально связанных с идеей неоиндустриализации, основные положения которой, в дополнение к существующим представлениям, раскрываются нами с позиций теории человеческого капитала.

Второе направление современных исследований человеческого капитала в России, безусловно, связано с актуализацией вопросов модернизации национальной экономики, отражающей задекларированные в программах долгосрочного развития страны идеи реиндустриализации (здесь и далее термины реиндустриализация, инновационная индустриализация, новая индустриализация и неоиндустриализация используются как синонимы). Отметим, что реиндустриализация – это концепция комплексного социально-экономического развития, основанная на приоритетном применении политики восстановления отечественной промышленности с учетом национальных особенностей экономики, целью которой является создание высокопроизводительных рабочих мест на промышленных предприятиях.

При рассмотрении данного направления необходимо пояснить, что понятие неоиндустриализации как основного из предлагаемых российскими исследователями направлений модернизации современной экономики в полной мере раскрывается в ходе дискуссии о наличии и свойствах материальных и нематериальных ресурсов, требуемых для осуществления качественного скачка в экономическом росте на национальном уровне. Неоправданно завышенные первоначальные оценки изменений в способах производства, качестве трудовых ресурсов и характере перераспределения добавленной стоимости в конечной продукции инновационных отраслей по всему миру привели к становлению умеренных взглядов на природу взаимосвязи экономического роста и инновационного развития, отличных от воззрений, культивируемых масштабной концепцией постиндустриального общества. Спрогнозированная в конце века фаза нелинейного экономического роста вследствие масштабной технологической экспансии не подтвердилась в полной мере, поскольку процесс качественных изменений в ресурсах постиндустриальной трансформации не был в достаточной степени изучен.

Обзор критики постиндустриальной концепции показывает, что ряд работ опирается в большей степени на анализ с точки зрения политической экономии, соотносится с идеей вертикальной интеграции, в частности, делается вывод о том, что "развитие ведущих держав современности движется за счет производства средств производства, а не услуг". Данный тезис в значительной степени приводит к снижению роли человеческого капитала в экономическом развитии. На наш взгляд, в данном случае повторяется методологическая ошибка, которая в свое время позволила актуализировать теорию человеческого капитала: критиками постиндустриальной теории не анализируются качественные изменения в производственных процессах, обусловленные воспроизводством человеческого капитала и приведшие к созданию стоимости указанных средств производства. Противоречие постиндустриального типа экономики скорее не методологическое, а кроется в недостаточно объективной оценке ресурсов, необходимых для перехода к постиндустриальной стадии развития, неотъемлемым элементом которой является полноценное инвестирование в человеческий капитал.

Только поэтому в данном случае целесообразно было бы говорить не о постиндустриальном развитии, а о неоиндустриализации, которая, однако, потребует значительных инвестиций для повышения количества высокопроизводительных рабочих мест и качества человеческого капитала. Парадоксально, что при существующей критике концепция постиндустриального развития заложена в основных стратегических документах, определяющих приоритеты в долгосрочном социально-экономическом развитии России, например в "Стратегии 2030". "Страте-

гия 2030" в большей степени акцентирует внимание на концентрации ресурсов в области технологической модернизации, воспроизводящей пятый и шестой технологический уклады, чем на комплексном, системном развитии промышленных отраслей, являющихся фундаментом развития новых технологических укладов. Исследователь О.А. Романова при анализе потенциала неоиндустриализации российской экономики приводит экспертные оценки потребности в годовом объеме инвестиций, необходимом для достижения оптимальной фондовооруженности рабочих мест, на уровне 540 млрд. долл. (в добывающей промышленности) и 988 млрд. долл. (в обрабатывающей), в то время как фактически инвестиции не превышают 60 млрд. долл. год. Однако, на наш взгляд, в рамках неоиндустриального подхода необходимо актуализировать не только процессы инвестирования в физический (в данном случае – основной) капитал, но и проблему рыночного спроса на качественные изменения в рабочей силе, что в свою очередь приводит нас к идее развития человеческого капитала промышленных предприятий.

Заполнение высокотехнологичных рабочих мест в условиях модернизации потребует от институциональной системы воспроизводства человеческого капитала качественных изменений, отметим, что в определенной степени подобные изменения были заложены в период с начала 2000х годов.

На основе обзора исследований последних лет, свя-

занных с тенденциями формирования человеческого капитала, можно сделать ряд выводов. Применяемая в отечественных условиях модель ускоренного накопления человеческого капитала привела общему значительному снижению эффективности накопленного человеческого капитала. Наблюдается разрыв между качественными и количественными показателями образования, фактической и потенциальной производительностью труда, в экономике усиливаются тенденции накопления отрицательного человеческого капитала, тем самым, формируется низкопродуктивная экономика псевдо-знаний. Предпосылки к изменениям, которые позволят преломить негативные тенденции в формировании человеческого капитала, находятся в пересмотре принципов процессов инвестирования в человеческий капитал в институциональной среде различных уровней. В условиях технологической модернизации в отечественной промышленности эти принципы должны быть заложены, прежде всего, на микро- и мезоэкономическом уровнях, то есть в концепции стратегического управления человеческим капиталом на уровне отдельных промышленных предприятий и групп подобных предприятий, формирующих устойчивые связи внутри развивающейся институциональной среды, интегрирующей политику формирования человеческого капитала на предприятиях и в системах образования, здравоохранения и социального обеспечения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абакумова, И.В., Антонова, Е.К., Байгулов, Р.М., Беляева, С.В. и др. Научные исследования в сфере социально-экономических и гуманитарных наук: междисциплинарный подход и конвергенция знаний / Под редакцией Р.М. Байгулова, О.А. Подкопаева. – Самара, 2016. – С. 369.
2. Байгулов Р.М., Беляева С.В., Голубева Г.Ф. и др. Результаты социально-экономических и междисциплинарных научных исследований XXI века: Монография / [Р.М. Байгулов, С.М. Беляева, Г.Ф. Голубева и др.] / Под редакцией Р.М. Байгулова, О.А. Подкопаева. – Самара: ООО "Офорт", 2016, – 434 с.
3. Бакшеев С.Л., Ширинкина Е.В. Персонал как носитель человеческого капитала // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2017. № 8. С. 3–6.
4. Наумов Е. А., Понукалин А. А., Бенуа А. Е. Интеллектуальная экономика и устойчивое развитие в свете теории институционального конструктивизма. // "Международный электронный журнал. Устойчивое развитие: наука и практика" 1(10), 2013, сс.66–74. URL: <http://www.yrazvitie.ru/wp-content/uploads/2013/06/6-Naumov.pdf>.
5. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? Часть II / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2013. – № 2. – С. 24–46.
6. Корнейчук Б.В. Человеческий капитал во временном измерении. Трансформационные модели экономики / Б.В. Корнейчук. – СПб.: "Северная звезда", 2004. – 196 с.
7. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Циренова. – СПб.: Наука, 1999. – 309 с.
8. Корнейчук Б.В. Человеческий капитал во временном измерении. Трансформационные модели экономики / Б.В. Корнейчук. – СПб.: "Северная звезда", 2004. – 196 с.
9. Марцинкевич В.И. Соболева И.В. Экономика человека / В.И. Марцинкевич. – М.: Аспект пресс, 1995. – 320 с.
10. Симкина Л.Г. Человеческий капитал в инновационной экономике / Л.Г. Симкина. – СПб.: ИНЖЕКОН, 2000. – 212 с.
11. Цыренова Е.Д., Цыренов А.Р. Государственное регулирование процесса формирования человеческого капитала в посткризисной экономике / Е.Д. Цыренова, А.Р. Цыренов // Вестник ВСГУТУ. – 2011. – № 2 (33). – С. 31.
12. Ширинкина Е.В. Формирование человеческого капитала в системе российского образования: исторический аспект // В сборнике: Образование: традиции и инновации Материалы XV международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Н.В. Уварина. 2017. С. 260–263.
13. Ширинкина Е.В. Современная парадигма реформирования высшего образования // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2017. Т. 27. № 4. С. 69–77.
14. Ширинкина Е.В. Формирование человеческого капитала в постиндустриальной экономике: монография / Барнаул, 2017.

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ

Гриценко Ольга Владимировна
К.э.н., доцент, Таганрогский институт
им. А.П. Чехова (филиал) Ростовского
государственного экономического
университета

Фёдорова Елена Игоревна
Ст. преподаватель, Донской государственный
технический университет

Кириченко Светлана Федоровна
К.ю.н., доцент, Донской государственный
технический университет

FINANCIAL MECHANISM FOR ENSURING SOCIAL GUARANTEES

O. Grischenko
E. Fedorova
S. Kirichenko

Annotation

The modern understanding of the foundations of social development proceeds from the premise that the social policy of the state should be aimed at creating conditions that ensure a decent life and free development of a person. In this regard, it is important to protect labor and human health, establish a guaranteed minimum wage, provide state support for the family, motherhood and childhood, disabled people and older citizens, develop social services, establish state pensions, benefits and other social security guarantees. Among the many diverse features that determine the relationships and trends in the development of modern society, there are two characteristic features, the importance of which can not be overemphasized. The first of them is expressed in the fact that the activity of the state acquires in the official documents an increasing and greater social orientation, i.e. in determining development priorities, human needs are increasingly taken into account as the highest values of society, in accordance with which the state social policy is built. An inalienable sphere of activity of any civilized society is the creation and improvement of an extensive and effective system of social protection, the main purpose of which is the all-round rendering of one-time or permanent assistance to an individual who has fallen into a difficult life situation in order to ensure the most complete self-realization. Socially-oriented market economy presupposes a significant activity of the state in solving social problems.

Keywords: resource management, social protection, social guarantees, management mechanism.

Аннотация

Современное понимание основ социального развития исходит из того, что социальная политика государства должна быть направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. В связи с этим важным является охрана труда и здоровья людей, установление гарантированного минимального размера оплаты труда, обеспечение государственной поддержки семьи, материнства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развитие социальных служб, установление государственных пенсий, пособий и иных гарантий социальной защиты. Среди множества разнообразных черт, определяющих соотношения и тенденции развития современного общества, есть две характерные черты, значение которых трудно переоценить. Первая из них выражается в том, что деятельность государства приобретает в официальных документах все большую и большую социальную направленность, т.е. при определении приоритетов развития все более и более учитываются потребности человека как высшие ценности общества, в соответствии с которыми строится государственная социальная политика. Неотъемлемой сферой деятельности любого цивилизованного общества становится создание и совершенствование разветвленной и эффективной системы социальной защиты, основной целью которой является всестороннее оказание разовой или постоянной помощи индивиду, попавшему в трудную жизненную ситуацию, с целью обеспечения наиболее полной ее самореализации. Социально ориентированная рыночная экономика предполагает значительную деятельность государства в решении социальных проблем.

Ключевые слова:

Управление ресурсами, социальная защита, социальные гарантии, механизм управления.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время и власть, и общество приходят к пониманию того, что не столько отвлеченные показатели экономического и технического развития государства, сколько здоровое духовно-нравственное, социальное и

физическое состояние личности должно выступать целью и критерием правильности всех принимаемых решений. В связи с этим очень заметными и болезненными для России оказались проблемы социального неблагополучия, хотя и имевшие место всегда, но особенно резко усилившиеся в период рыночных реформ конца XX в.

В связи с этим актуальность приобретает внимание к социальной сфере, в значительной степени, определяющей качество жизни каждого человека: здравоохранение поддерживает его нормальное физическое состояние; социальная защита обеспечивает стабильность материального положения людей в разные периоды их жизни и в различных жизненных ситуациях [7]. В свою очередь, ключевым условием эффективности функционирования этих систем служит их финансовое обеспечение, поскольку финансы являются денежным выражением реальных хозяйственных процессов и действенным рычагом управления ими.

Мировая экономическая история знает немало различных моделей финансирования социальных расходов, большинство из которых известно отечественной практике [6]. В дореволюционное время это была ориентация на самостоятельность, взаимовыручку и меценатство при малом объеме централизованного финансирования. Затем – построение советского "государства благоденствия" с максимально возможным обеспечением потребностей граждан за счет государственного бюджета. В годы рыночных реформ конца XX в. – резкое сокращение социальных программ в связи с экономическим спадом и пересмотром идеологических установок при сохранении социальной стабильности преимущественно по инерции, на имеющихся традициях и энтузиазме работников [3].

Однако к рубежу третьего тысячелетия негативные последствия пренебрежения социальной сферой достигли критического уровня, поэтому начиная с 2000 г. стало происходить постепенное возвращение к приемлемым нормам социального обеспечения, а сегодня поиск путей оздоровления общества вошел в число первостепенных задач.

Всё вышесказанное обуславливает необходимость изучения особенностей и состояния финансирования социальной сферы России на современном этапе развития.

Под социальной политикой в экономической науке понимается система принципов, целей и средств, обеспечивающих конституционные положения в социальной сфере. При этом содержание социальной политики предлагается рассматривать в широком смысле (как всю совокупность социальных процессов, протекающих на территории государства) и в узком смысле (как активность субъекта социальной политики по достижению стоящих перед ним целей и задач) [1]. Исходя из такого определения социальной политики можно сделать вывод о том, что социальное обеспечение как научная категория является более узким по своему содержанию, чем социальная политика.

Обзор литературы

Совершенно очевидно, что традиции изучения социальной защиты сформировались в дискурсе западной социологической мысли, где оно как феномен политической действительности реально имело место. Значительный вклад в разработку понимания сущности социальной защиты как неотъемлемой части внутренней политики социального государства внесли представители немецкой школы: Отто Шлехт, Гельмут Шмидт, Херберт Эренберг, Ханс – Юрген Урбан, европейские исследователи Рикард Петрелла, Ричард Титмус, Эспин–Андерсен, Джон Вейт–Уилсон и др.

Во многом, продолжая и переосмысливая традиции западной науки, в последние годы отечественные социологи и социологи активно занимаются проблемами социальной защиты, исследуя как зарубежный опыт, так и возможности его использования в российских условиях.

Из наиболее значимых необходимо отметить работы А. Ахиезера, И. Дискина, М. Ильина, посвященные глобальным аспектам российской модернизации, Е. Гонтмахера, Ю.Александрова, В. Радаева, Т. Мацонашвили, О. Синявской, затрагивающие различные стороны социальной защиты населения.

В условиях углубления кризисных явлений в российском обществе и резкого снижения уровня жизни широких слоев населения во второй половине 90–х годов для российских исследователей чрезвычайно актуальной стала проблема обоснования приоритетов социальной защиты как атрибута социального государства, ее усиления и конкретизации направленности с целью защиты различных групп населения. В работах этого периода было уделено большое внимание специфическим проблемам социальной защиты представителей различных социально – демографических групп.

Еще одной научной категорией, которую на практике зачастую используют как синоним социального обеспечения, является категория "социальная защита". По мнению ряда ученых, социальная защита в широком смысле – это система приоритетов и механизмов по реализации законодательно закрепленных социальных, правовых и экономических гарантий граждан, органов управления всех уровней, иных институтов, а также система социальных служб, призванных обеспечить определенный уровень социальной защищенности, помогающих достичь социально приемлемого уровня жизни населения в соответствии с конкретными условиями общественного развития [2]. Представляется, однако, что данное определение является чрезмерно громоздким и в то же время недостаточно четким, не позволяющим разграничить социальное обеспечение и социальную защиту по содержанию.

Более проработанной и аргументированной представляется позиция Н.Н. Олимских, согласно которой критерием разграничения социального обеспечения и социальной защиты предлагается считать тип экономики государства, применительно к которому осуществляется попытка разграничения данных категорий [8]. В подтверждение своей позиции Н.Н. Олимских приводит пример советского, административно-командного периода существования нашей страны, при котором в условиях социализма защищать людей было "не от кого и не от чего, их нужно было обеспечивать". Именно поэтому создание относительно равных условий и выравнивание социально-экономического положения различных социальных групп, слоев и классов, а также содержание нетрудоспособных имело вид социального обеспечения. Переход к рыночной экономике и изучение зарубежного опыта в рассматриваемой сфере обусловил смещение парадигмы в пользу использования категории "социальная защита", поскольку в условиях рынка "необходима именно защита, а возможно, и защита в виде обеспечения" [8].

Аналогичной позиции придерживается и ряд иных ученых, полагая, что рынок может нормально функционировать только параллельно с созданием надежной системы социальной защиты населения, которая является необходимой и своеобразной платой общества, бизнеса, работодателей за социальный мир, стабильность социальной системы и возможность вести нормальную хозяйственную деятельность. Система социальной защиты должна быть ориентирована на широкие слои населения, но ее реальное воплощение по отношению к различным социальным слоям и группам является дифференцированным. Так, здоровым, трудоспособным, активным членам общества, она должна помогать получать равные возможности в области образования, освоения профессии, включения в систему трудовых отношений, предпринимательства, а нетрудоспособным и социально уязвимым слоям и группам населения (инвалидам, пенсионерам, многодетным и неполным семьям, детям и др.) – оказывать комплекс социальных услуг (в зависимости от их состояния) за счет государства, гарантировать получение перечня установленных законом льгот и пособий, то есть создавать необходимые условия для их нормальной жизнедеятельности [4].

В силу тесной связи категории "социальное обеспечение" с категориями "социальная политика" и "социальная защита" классификация экономических (в том числе и финансовых) моделей социального обеспечения зачастую проводится по тем же основаниям и с выделением тех же разновидностей, что и классификация указанных категорий.

Теоретическим моделям социального обеспечения населения большое внимание в своих научных трудах уде-

лили такие зарубежные исследователи, как Р. Пинкер, Р. Титмус (Великобритания), Г. Терборн, Г. Эспинг-Андерсон (Швеция) и др., работавшие в обозначенном русле рассмотрения социального обеспечения в его взаимосвязи с социальной политикой и социальной защитой.

Изучавшие указанную проблему в 1970–80-е гг. Р. Пинкер, Р. Титмус и Г. Эспинг-Андерсон разработали типологию моделей социальной политики и социальной защиты в экономически развитых западных странах. Характеризуя указанные модели, они описывали специфику функционирования системы социального обеспечения в той или иной стране на основе теории государства всеобщего благосостояния.

Финансовый механизм предоставления государственной социальной помощи в Российской Федерации

Новый механизм социальной защиты населения в условиях перехода к рыночной экономике только формируется. Важно, чтобы его плодами пользовались все члены общества, а результаты отражались прежде всего на материальном и духовном развитии малоимущих граждан. Естественно, гарантом решения всех проблем, связанных с социальной защитой населения, является развитие производственной сферы. Будут прибыльно работать наши предприятия – будут товары, возрастут доходы населения, уровень жизни.

Как правило, финансирование программ социальной защиты осуществляется из федерального бюджета и специализированных внебюджетных фондов (фонда социального страхования, пенсионного фонда), а практическая помощь организуется местными органами власти, общественными и благотворительными организациями. Финансы в социальной работе – важнейшая составная часть всей финансовой системы государства. Это система предоставления, организации и расходования средств в социальной сфере. Основные функции финансирования следующие: распределительная; стимулирующая; контролирующая.

Их реализация в социальной сфере осуществляется на основе, принципов:

1. Принцип использования всех финансово-экономических факторов.
2. Принцип социального реагирования.
3. Принцип дифференцированного подхода при определении размеров ассигнований и социальной помощи в зависимости от специфики региона и местных условий.
4. Принцип самостоятельности местных органов власти в накоплении и использовании средств в соответствии с законодательством.
5. Критерий экономической эффективности.

6. Учет государственных минимальных стандартов.

7. Преимущество социальной сферы при распределении дополнительных бюджетных доходов и курс на опережающий рост социальных расходов по сравнению с другими видами бюджетных затрат [3].

Формирование системы расходов на социальные программы

Формирование системы расходов на социальные программы осуществляется в соответствии с основными направлениями социальной политики государства.

Финансирование мероприятий по социальной защите населения осуществляется из различных источников:

1. Государственный бюджет, в том числе: федеральный бюджет; бюджеты субъектов федерации (республик, краев, автономных областей и др.); муниципальные бюджеты.

2. Государственные внебюджетные фонды, в том числе: пенсионный фонд; фонд социального страхования; фонд обязательного медицинского страхования; фонд занятости; республиканский (федеральный) и территориальные фонды социальной поддержки населения.

3. Негосударственные источники финансирования (частные и общественные благотворительные фонды и др.).

Федеральные и территориальные бюджеты являются определяющей формой финансового планирования. Без бюджетно-финансового планирования, как показывает опыт государств с развитыми рыночными отношениями, развитие рынка практически невозможно.

Средства республиканского (федерального) и территориальных фондов расходуются на: предоставление помощи в виде предметов первой необходимости (одежды, обуви, питания) бесплатно или по льготным ценам; предоставление дотаций на предоставление лекарств, протезно-ортопедических изделий; плату коммунальных услуг; обеспечение ночного проживания бездомных граждан; развитие социально-трудовой реабилитации и профессиональной ориентации; создание дополнительных рабочих мест для граждан с ограниченной трудоспособностью и другие мероприятия.

За счет средств Республиканского фонда социальной поддержки населения финансируются программы многих регионов России по оказанию помощи многодетным и малообеспеченным семьям, детям-сиротам, детям-инвалидам [3].

Государственная система социальной защиты населения в значительной мере подкрепляется местными ресурсами. Основным источником формирования бюджет-

тов всех уровней, особенно местных бюджетов, являются налоги.

Существует определенное разграничение полномочий между федеральными и региональными органами власти в финансировании системы социальной защиты населения и в целом социальной сферы.

Так, федеральные органы власти:

- ◆ устанавливают единую систему гарантий в области пенсионного обеспечения, пособий, оплаты труда, медицинского обслуживания, образования, культуры;
- ◆ формируют внебюджетные государственные фонды: пенсионный фонд; фонд занятости населения; фонд обязательного медицинского страхования; фонд социальной поддержки населения;
- ◆ финансируют объекты социальной инфраструктуры, находящиеся в федеральном ведении;
- ◆ определяют условия и порядок компенсации денежных доходов населения в связи с инфляцией.

В полномочия региональных и местных органов власти входят:

- ◆ с учетом местных условий разработка и реализация региональных социальных программ, изыскание возможностей для повышения минимальных гарантий, установленных на федеральном уровне;
- ◆ определение и реализация порядка обеспечения социальной поддержки слабозащищенных слоев населения, создание условий для деятельности благотворительных организаций и общественных фондов; обеспечение функционирования учреждений социальной инфраструктуры, находящихся в ведении местных органов власти.

Следует отметить, что с помощью государственного механизма распределения финансов более сильные регионы помогают более слабым. В 1994 г. в составе федерального бюджета был создан Фонд финансовой поддержки регионов. Но исследуя динамику данного финансового механизма, доля финансовой помощи бюджетам других уровней в налоговых доходах федерального бюджета за двенадцать лет снизилась в 3 раза – с 21,7% в 1995 г. до 7% в 2006 г.

Перечисления из этого фонда могут идти по двум каналам:

- ◆ в виде трансфертов (денежной помощи, оказываемой из федерального бюджета), определяемых по единым принципам. Их назначение – оказание текущей финансовой помощи, покрытие путем дотаций минимально обоснованных расходов;
- ◆ в виде субвенций, направленных на финансирование федеральных программ для выравнивания уровня социально-экономического развития регионов.

Фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации формируется за счет 15% всех налоговых поступлений в бюджет, исключая ввозные таможенные пошлины.

Трансферты не имеют целевого назначения. Они передаются администрации соответствующего субъекта, которая тратит выделенные средства по своему усмотрению.

Определены основные направления расходования средств, перечисляемых из федерального бюджета в бюджеты субъектов Федерации, и внедрен нормативно-расчетный метод распределения финансовой помощи по регионам (трансфертов) [4].

Финансирование системы социальной защиты населения и ее правовая база

Финансирование системы социальной защиты населения осуществляется в соответствии с действующим законодательством. В последнее время укреплена ее правовая база [5]. Приняты законы: "О ветеранах", "О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов", "Об основах социального обслуживания населения", "О государственных пособиях гражданам, имеющим детей" и др. Эти нормативные документы используются при разработке прогнозов развития, подготовке проектов бюджетов и их реализации.

Правовой основой социальной работы [5] стал закон "Об основах социального обслуживания населения". В соответствии с этим законом социальные службы финансируются из: нормативных отчислений из бюджета соответствующего уровня в размере не менее 2% расходной части бюджета; поступлений из фонда социальной поддержки населения за счет выделения части средств на цели социальной поддержки семей с детьми; средств федерального бюджета на выполнение уставных задач; финансов в результате перераспределения средств между комитетами и отделами служб различного уровня на реализацию областных, городских и районных программ; дополнительных средств из областного и местного бюджетов на обеспечение целевых мероприятий по соответствию доходов росту стоимости жизни; доходов от платных услуг и от хозяйственной деятельности учреждений и предприятий службы; средств от приватизации государственной собственности, а также специсточников: дохода от видеосалонов, баров, игровых автоматов и иной досуговой индустрии.

Переломить негативный тренд социальной сферы можно лишь на основе системных мер по радикальной модернизации.

Во-первых, требуется выбрать социальную модель государства, как систему взаимосвязанных социальных институтов (доходов населения, социального страхования и обеспечения), здравоохранения и образования, включающих в себя:

- ◆ для работающих – институт достойной заработной платы, обеспечивающий работнику и членам его семьи приемлемый уровень и качество жизни. Размер МРОТ следует приблизить к величине не ниже 40% средней заработной платы по стране; последняя же должна быть не менее пятикратной величины прожиточного минимума; а доля зарплаты в ВВП – достичь за пять лет 35%;
- ◆ для пенсионеров – институт пенсионного страхования, который бы обеспечивал наемным работникам возможность заработать (за 35–40 лет страхового стажа) пенсию не менее 50–60% их заработной платы;
- ◆ для всех граждан страны – гарантированное (бесплатное) оказание медицинской помощи в рамках базовой программы государственного здравоохранения, дополняемое обязательным медицинским страхованием для работающих (совокупные затраты на которые должны составлять не менее 6% ВВП);
- ◆ для всех граждан страны – гарантированное (бесплатное) предоставление возможностей для получения среднего и высшего профессионального образования (государственные затраты на которые должны составлять не менее 5% ВВП).

Во-вторых, государственные расходы на социальные цели следовало бы законодательно установить на уровне не ниже минимальных стандартов, рекомендованных конвенциями и рекомендациями МОТ, Копенгагенской декларацией о социальном развитии (1995 г.), Европейской социальной хартией, подписанной Россией в 2000 году.

В-третьих, необходимо разработать общенациональную (структурированную по основным направлениям) программу развития систем образования, здравоохранения и жилищно-коммунальной сферы, которая включала бы федеральную и согласованные с ней региональные программы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Социальное обеспечение – многогранная, сложная научная категория, содержание которой тесным образом связано с содержанием категорий "социальная политика" и "социальная защита", однако является более узким. Под социальным обеспечением понимается социальная система мер и мероприятий, осуществляемых государством за счет общественных и (или) обобщественных средств алиментарного характера, предназначенных для оказания помощи и содержания нуждающихся граждан

на основаниях, условиях, в размерах и порядке, закрепленных действующим законодательством. Социальное обеспечение – составной элемент социальной защиты населения, фактическое проявление социальной политики государства.

Подходы государства к порядку финансирования своих социальных обязательств могут быть классифицированы на те или иные модели по ряду критериев, однако наиболее распространенным параметром такой классификации является предел государственного вмешательства в экономику. При этом социальная защита считается неперемennым атрибутом рыночной экономики, которой свойственны фиаско рынка и вызванная ими более острая необходимость в перераспределении денежных ресурсов между более и менее защищенными категориями лиц. Указанные категории определяются как нормативно-правовыми актами международного характера, так и национальным законодательством.

Современная российская финансовая модель социального обеспечения не является чистым воплощением какой-либо из выделяемых в экономической науке моделей, а, напротив, совмещает в себе как остаточные (но довольно сильные) признаки советского патернализма, так и нарождающиеся элементы адресной модели финансирования социальных расходов, предполагающей более жесткий подход к социальной стратификации населения и удовлетворения социальных потребностей лишь наиболее нуждающихся страт при ведущей роли принципов страхования в процессе аккумулирования финансовых ресурсов социального обеспечения.

Процесс перехода отечественной финансовой модели социального обеспечения к адресному типу связан с опереженными трудностями, а текущее состояние бюджетов государственных социальных внебюджетных фондов, являющихся ядром рассматриваемой модели, не может быть охарактеризовано как финансово устойчивое.

ЛИТЕРАТУРА

1. Моисеев, В.В. Социальная политика России / В.В. Моисеев. – М.: Директ-Медиа, 2014. – С. 16–17
2. Разов П.В. Социальная защита граждан, уволенных с военной службы, как социальный институт // Вестник Военного университета. – 2010. – №3(23). – С. 58
3. Стыров, М.М. Проблемы и перспективы финансирования социальной сферы в России / М.М. Стыров // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – №5(29). – С. 169
4. Тарент, И.Г., Юдников С.А. Система социальной защиты населения в Российской Федерации. – Ногинск: Ногинский филиал РАНХиГС, 2013. – С. 12–13
5. Экономический и Социальный Совет. Замечание общего порядка № 19. Право на социальное обеспечение (статья 9) / . – М.: Информационный центр ООН, 2008. – 31 с.
6. Giddens A. Sociology. 3rd ed. Cambridge: Polity press, 1998.
7. ISSA. 1999. Trends in Social Security, No. 2, Geneva, International Social Security Association
8. United Nations Development Program. Human Development Report 2001. –Oxford, N.Y., 2001. – P. 182-198. www.rostrud.info
8. Олимских Н. Н. Социальная защита населения: понятие и содержание // Вестник Удмуртского университета. – 2007. –№2. – С. 179–186.

© О.В. Грищенко, Е.И. Фёдорова, С.Ф. Кириченко, (lefeda@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

www.asergroup.ru
АСЭР
ГРУПП

Государственное регулирование недропользования

29 - 30 мая 2018

Отель "Аралат Парк Хаятт", Москва

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

РЕКЛАМА

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СИСТЕМА ОТНОШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ЕГО ФИНАНСАМИ

FINANCIAL MANAGEMENT AS A SYSTEM OF RELATIONS OF AN ENTERPRISE FOR THE HIGHLY EFFICIENT MANAGEMENT OF ITS FINANCES

*A. Isaev
D. Shkurkin
E. Fedorova*

Annotation

It is especially important in the period of increasing competition in all sectors of the economy, where the main indicators are rapidly falling, management of costs at enterprises of various types is provided. At the moment, there is a period of rapid completion of the growth of most companies, and the transition into the process of mergers and acquisitions. The productivity of internal branded business processes is rapidly becoming paramount not only for effective operations, but also for preserving its place in the market. The stumbling block in the issue of achieving the production efficiency of any enterprise remains the existence of an efficiently operating system of the company's enterprise. We also note that the fundamental nature of the company's competitive position in the modern market is characterized by the high efficiency of its financial management system of the company. The financial management system is a set of a number of tools through which the company's management can promptly generate reliable information about every aspect of the company's activities. And also monitor the compliance of the results of its activities with tactical goals and strategic plans, moreover, fully analyze the problems that arise in the process of operation of various types of enterprises and seek the best solutions.

Keywords: financial management, financial management, budgeting, transactions, financial resources, financial leverage.

Исаев Альберт Катаевич

Донской государственный технический университет; Директор, Политехнический институт (филиал) Донского государственного технического университета в г. Таганроге

Шкуркин Дмитрий Владимирович

Донской государственный технический университет; генеральный директор, ООО "ЭльДирект", Невинномысск

Фёдорова Елена Игоревна

Ст. преподаватель,

Донской государственный

технический университет

Аннотация

Особенно актуально в период возрастания конкуренции во всех отраслях экономики, где главные показатели стремительно падают, оказывается управление затратами на предприятиях различного типа. На данный момент наблюдается период стремительного завершения роста большинства компаний, и переход в процесс слияний и поглощений. Продуктивность внутренних фирменных бизнес – процессов стремительно приобретает первостепенное значение не только для эффективной деятельности, а также для сохранения своего места на рынке. Камнем преткновения в вопросе достижения производственной эффективности любого предприятия остается существование эффективно работающей системы предприятия компании. Также отметим, что фундаментальность конкурентной позиции предприятия на современном рынке характеризуется высокой эффективностью ее системы управления финансами компании. Система управления финансами является набором ряда инструментов, при помощи которых менеджмент компании может стремительно генерировать достоверную информацию о каждом аспекте деятельности компании. А также вести мониторинг по соответствию результатов ее деятельности тактическим целям и стратегическим планам, более того, полно анализировать проблемы, которые возникают в процессе функционирования предприятий различного типа, и искать наилучшие варианты их решения.

Ключевые слова:

Управление финансами, финансовый менеджмент, бюджетирование, транзакции, финансовые ресурсы, финансовые рычаги.

ВВЕДЕНИЕ

Развитие рыночных отношений в нашей стране характеризуется росту роли финансов в целом и финансов различных отраслей в частности. Финансы компаний яв-

ляются основным показателем, которые отражают конечные результаты их деятельности. Количественные и качественные показатели финансового состояния фирмы обуславливают его место на рынке и возможность функционировать в свободном экономическом про-

странстве. Данные аспекты привели к стремительному повышению роли управления финансовыми категориями в общем процессе управления экономикой. Особое внимание данному вопросу стали уделять в начале 90-х годов двадцатого столетия, после того, как Россия перешла на рельсы рыночной экономики с административно – командной экономики. Главной ошибкой, которую допустили предшественники современных экономистов, было применение "шоковой терапии" – резкого перехода на рыночные отношения, после чего произошло значительное расслоение населения России на очень богатых и очень бедных.

Исходя из определения менеджмента, от английского "управлять", следует определение финансового менеджмента – управление финансами, процесс управления денежным оборотом, развитием и использование финансовых ресурсов компаний. Это так же система форм, методов и приемов, при помощи которых осуществляется управление денежным оборотом и финансовыми ресурсами.

Финансовый менеджмент как система управления

Финансовый менеджмент – это наука об эффективном использовании собственных и заемных средств предприятия, получение наибольшей прибыли при наименьших затратах и минимизации рисков, связанных с его функционированием, создание предприятия более финансово привлекательным, высоколиквидным, платежеспособным и устойчивым.

Говоря о предмете финансового менеджмента, то в целом это организационные, экономические, правовые и социальные вопросы, которые возникают в процессе финансовой деятельности предприятия. Разработка и применение методов и средств для достижения целей деятельности предприятия в целом или его отдельных звеньев – это и есть цель финансового менеджмента.

Задачи финансового менеджмента на предприятии:

1. обеспечение формирования оптимального уровня точности оборотных финансовых ресурсов необходимых для производственного и научно–технического развития;
2. достижение рационального использования сформированного объема финансовых ресурсов по основным направлениям финансовой деятельности;
3. организация денежных потоков;
4. максимизация в условиях допустимого уровня коммерческого риска;
5. стремление к финансовой устойчивости и платежеспособности;
6. приведение в соответствие налоговых платежей;
7. введение системы финансового управления на основе бюджетирования.

Как управленческая деятельность финансовый менеджмент состоит из двух элементов (рис. 1): управляющая система и управляемая система.

Задачи финансового менеджмента тесно связаны с деятельностью предприятия и включают (рис. 2): анализ и оценка активов предприятия и источников их финансирования; определение масштабов и направлений вливания финансовых ресурсов, обеспечение развития экономики предприятия; разработка долгосрочных и краткосрочных инвестиционных проектов; оптимизация структуры основных и оборотных средств; контроль за состоянием и эффективностью использования финансовых ресурсов компании.

Объектом управления остается совокупность условий осуществления денежного оборота и движения денежных средств, кругооборота стоимости предприятия, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений, которые возникают во внутренней и внешней среде предприятия. Так, в объект управления включаются следующие элементы: денежный оборот, финансовые ресурсы, кругооборот капитала, финансовые отношения.

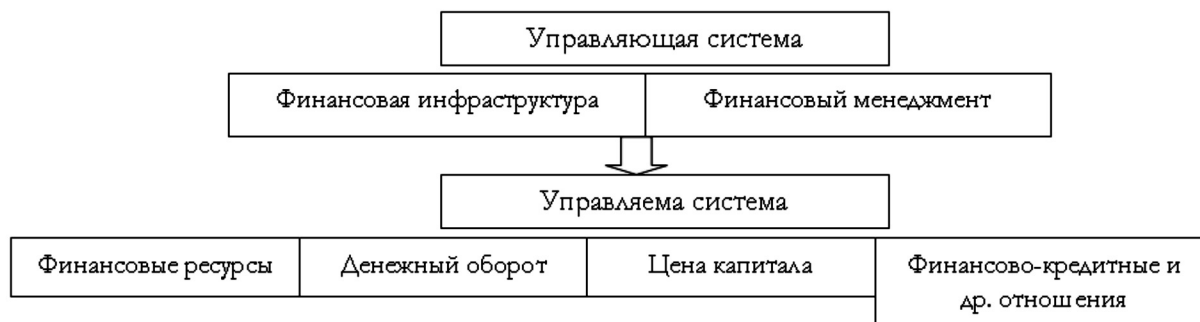


Рисунок 1. Структура финансового менеджмента как системы управления [5-8].



Рисунок 2. Цели и задачи финансового менеджмента.

Субъект управления представляет собой совокупность финансовых инструментов, методов, технических средств, а также специалистов, определенных в финансовую структуру, которые осуществляют целенаправленное функционирование объекта управления.

Для наиболее эффективного управления финансами, предприятие должно следовать следующим принципам:

1. Встраивать финансовый менеджмент в общую систему управления предприятием. Финансовый менеджмент как таковой объединен с операционным менеджментом, инновационным, стратегическим, инвестиционным и др. Так финансовый менеджмент не должен им противоречить.

2. Согласованное единение доходности предприятия и повышения его ликвидности. Можно быть доходным и неликвидным одновременно предприятием. В данном случае следует держать курс к высокой доходности и требуемой ликвидности соответственно.

3. Ориентированность на стратегические цели развития предприятия.

4. Выделение в финансовом управлении финансовых и инвестиционных решений. Решения по введению инноваций отвечают на вопрос, куда и сколько нужно вложить средств. Финансовые решения возникают в период, когда нужно изыскать финансовые ресурсы, ответить на вопрос: где взять деньги.

5. Разнообразие подходов к генерированию отдельных управленческих решений. Нельзя останавливаться на одном единственном варианте решения. Необходимо искать альтернативы постоянно.

6. Раздельное управление денежным потоком и прибылью. Прибыль не может быть равна денежному потоку. Прибыль отмечается в момент отгрузки продукции, а денежный поток – это движение средств в реальном режиме времени.

7. Возможно, на данный момент с экономической точки зрения проекты управленческих решений в области финансового менеджмента являются высокоэффективными и прибыльными, в любом случае они должны быть отменены, если они вступают в конфронтацию с миссией предприятия.

8. Необходим комплексный подход к формированию управленческих решений. Все управленческие решения в области формирования, распределения, использования финансовых ресурсов и формирование денежного оборота предприятия тесно взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на результаты его финансовой деятельности, его ликвидность, рентабельность.

9. Создание высокой степени динамичности управления. Управленческие решения следует принимать оперативно, молниеносно по мере изменения ситуаций (внешних и внутренних условий).

10. Финансовая структура предприятия. Эту структуру предприятия составляет его основная деятельность. В данном контексте финансы предприятия и его производственно-хозяйственная деятельность тесно связаны между собой [6–10, 13].

Базу структурного формирования финансового менеджмента составляет организованная на предприятии структура управления ее финансовой деятельностью, составными элементами которой являются службы, отделы и другие организационные подразделения управленческого аппарата. Система финансового менеджмента является основной частью общей системы управления организацией, структура управления ее финансовой деятельностью может быть образована с общей организационной структурой управления предприятия. Такое интегрирование дает возможность уменьшить общий уровень затрат на эти структуры, позволяет координировать

действия системы финансового менеджмента с другими управляющими системами предприятия, повысить содержание и эффективность контроля реализации принятых решений.

При создании организационной структуры финансового менеджмента на предприятии отталкиваются от объема финансовой деятельности организации, ее главных форм, функций финансового менеджмента, региональной экономики и иных факторов. Кроме этого, при создании и структурировании этой формы должны быть обеспечены результативные связи между всеми организационными подразделениями службы управления финансовой деятельностью, с одной стороны, и между подразделениями финансового менеджмента и других функциональных систем управления организацией, с другой стороны.

Систему связей, производящую в управленческой структуре, делят на горизонтальные и вертикальные связи. Горизонтальные связи характеризуются как одноуровневые, а вертикальные – как многоуровневые, которые обеспечивают иерархичность управления.

Процесс формирования организационной структуры предприятия достаточно сложный. Не бывает такой структуры, которая была бы приемлемой для всех ситуаций. Именно поэтому любая организация на практике, в зависимости от условий может применять на практике разные варианты классических подходов, создавая оптимальный образ организационной структуры, наиболее привлекательный для данной организации.

Особенности эффективного управления финансами коммерческих организаций в условиях рыночной экономики

Финансовая структура коммерческих организаций – это система отношений, которые связаны с организацией и использованием финансовых ресурсов коммерческих организаций для обеспечения их деятельности и решения вопросов социального характера. Так выделяют следующие принципы организации финансов в сфере коммерческой деятельности: получение и максимизация прибыли предприятия; оптимизация источников формирования финансовых ресурсов; обеспечение финансовой устойчивости коммерческих организаций, в т.ч. использование различных механизмов защиты от предпринимательских рисков; создание инвестиционной привлекательности; ответственность за ведение и результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Организации в России функционируют в разных сферах: материальное производство, торгово-сбытовая деятельность, оказание услуг, информационных и финансовых. Следует отметить, что в современных рыночных усло-

виях с целью уменьшения предпринимательских рисков организации диверсифицируют отрасли своей деятельности, в области интеграционных процессов наблюдаются межотраслевые слияния, но влияние отраслевого фактора на финансовую структуру коммерческих организаций в нашей стране остается. Это обстоятельство остается, так как по российскому законодательству ряд видов коммерческой деятельности нельзя по закону совмещать с другими видами деятельности: например, страховые компании не могут оказывать банковские услуги, осуществлять производственно-торговые операции; в ряде случаев специализация на одном виде деятельности может дать наибольший эффект.

Существуют факторы, которые влияют на особенность организации финансов. К таким факторам относятся: сезонность производства, длительность производственного цикла, особенность оборота производственных фондов, степень риска предпринимательской деятельности и другие. Так, например, для сельского хозяйства на процесс производства характерно влияние природно-климатических факторов, что характеризует его сезонный характер, высокую потребность в страховой защите. В данных условиях значительную роль играют привлечение заемных средств для организации финансовых ресурсов, создание резервных фондов, а также страхование. Стоит отметить, что для строительства, для некоторых отраслей промышленности, которые имеют длительный производственный цикл, такие как судостроение, характерно наличие больших объемов незавершенного производства, что дает необходимость формирования финансовых ресурсов за счет заемных средств.

Приобретение рентного дохода могут определять природно-климатические факторы в относительно благоприятных условиях предпринимательской деятельности, такие как добывающие отрасли. В России, как и в других развитых странах приведение доходов в баланс внутри одной отрасли осуществляется на основе рентных платежей в бюджет.

Существующие отрасли более низким уровнем рентабельности, такие как: сельское, жилищно-коммунальное хозяйство, имеют ограниченные возможности в расширении источников финансовых ресурсов, за счет выпуска ценных бумаг (облигаций, акций).

Для отраслей России с высокой степенью профессионального риска сотрудников (угольная, химическая, газовая промышленность и др.) закладываются более высокие тарифы по страхованию сотрудников от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Также другой аспект – высокая степень риска деятельности финансовых посредников (страховых компа-

ний, кредитных организаций), это определяет завышенные требования к размеру собственного капитала, создание специальных финансовых резервов и использование других механизмов формирования финансовой устойчивости (например, для страховых компаний – перестрахование).

Финансовый менеджмент призван устанавливать высокий уровень эффективности управления финансами предприятия.

Перед любой организацией финансовый отдел ставит перед собой ряд целей:

1. Обеспечение ликвидности.
2. Рост стоимости собственного капитала.
3. Максимизация прибыли [1, 2–4].

В современных условиях рыночной экономики изменяются приоритеты в объектах и целях, экономическими объектами выступают финансовые ресурсы (деньги). Эффективность их управления определяется тем, насколько продуктивно они трансформируются в основные и оборотные средства, в стимулятор сотрудников – заработную плату и др. Финансовые ресурсы – это единственный ресурс, который трансформируется быстро и непосредственно в другой вид ресурса.

Финансовая деятельность предприятия в условиях рыночной экономики характеризуется особенностями, описанными ниже:

1. Основным индикатором хозяйственной деятельности предприятия являются его финансовое состояние, а также отражение и результаты финансовой деятельности.
2. Финансовый риск, объединенные понятия операции с финансовой деятельностью генерируют свои риски.
3. Финансовая деятельность предприятия носит стабильный характер.
4. Финансовая деятельность предприятия является основной формой ресурсного обеспечения экономической стратегии предприятия и его роста.
5. Финансовая деятельность связана с рынком денег и капитала.
6. Финансовая деятельность носит косвенный характер по отношению к целям и задачам предприятия [3, 11, 12].

Финансовый менеджмент направлен на управление ходом финансовых ресурсов и финансовыми отношениями, которые возникают между хозяйствующими субъектами предприятия. Этот механизм представляет собой процесс формирования целей управления финансами и осуществления влияния на них при помощи методов и рычагов финансового механизма. Финансы, в первую очередь, выступают инструментом влияния на процесс производственно-сбытовой деятельности предприятия.

Это воздействие реализуется через финансовый механизм. Данный механизм – это система действий финансовых рычагов, выражающихся в организации, планировании и стимулировании финансовых ресурсов. Главными элементами финансового механизма являются: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое и нормативное обеспечение; информационное обеспечение.

Комплекс финансовых методов состоит:

- ◆ планирование, прогнозирование;
- ◆ кредитование;
- ◆ страхование;
- ◆ системы расчетов;
- ◆ трастовые и трансфертные операции;
- ◆ лизинговые операции, факторинг;
- ◆ взаимодействие с учредителями, государственными органами.

Регулировать материальное состояние предприятия помогают принципы управления финансами, к помощи которого прибегают многие владельцы бизнеса. Управление финансами направлено на координацию финансово – хозяйственной деятельности организации. Грамотное и своевременное управление финансами позволит предприятию проанализировать риски, выгодность финансовых вложений, эффективность функционирования предприятия, скорость капиталоборота и его производительность.

Если предприятие не имеет сформулированную стратегию развития, не занимается мониторингом ситуации на рынке, то она не займет устойчивой экономической позиции. В бизнес среде равно важны как принципы управления финансами, так и организационный менеджмент, они нуждаются в строгом наблюдении. Знание четкой последовательности, действий формирования необходимых структур для прогрессивного бизнеса даст возможность любому предпринимателю, руководителю использовать оптимальные усилия с максимальной отдачей, работая при этом более продуктивно и не растративая энергию на второстепенные цели.

ВЫВОДЫ

Из того, что сказано было выше можно сделать вывод о том, что финансовый менеджмент как система отношений является неотъемлемой частью современной организации. Без него организация просто не сможет функционировать, так как он содержит как стратегию, так и тактику управления предприятием. На системе финансового менеджмента основывается большинство управленческих решений. Как известно, на любом предприятии есть такое структурное звено, как бухгалтер, задачей которого является ведение учета оборота финансовых средств в организации. Но в связи с тем, что функции

бухгалтера ограничиваются лишь ведением оборота денежных средств и составлением отчетной документации, возникает вопрос о целесообразности управления финансовыми ресурсами предприятия с целью получения дополнительного дохода (деньги должны "делать" деньги). Именно данную роль взял на себя финансовый менеджер. Для эффективного осуществления своих должностных обязанностей финансовый менеджер должен обладать высокой профессиональной подготовкой, которая включает в себя ряд знаний в области экономики, бухгалтерского учета, права, статистики и глубоких, специализированных знаний по финансовому менеджменту. Много раньше предприятия не уделяли такой позиции, как финансовый менеджмент достаточного внимания, то в настоящее время эта практика становится всеобъемлющим явлением, и более того – обоснованной необходимостью в складывающихся условиях жесткой конкуренции на современном рынке.

Систематизированные подходы к решению задач управления приобретают самые разнообразные формы, исходя из этого, финансовый менеджмент обладает мно-

гоаспектностью. Многоаспектность финансового менеджмента представляет собой сочетание стандарта и неординарности финансовых комбинаций, гибкость и уникальность тех или иных методов действия в отдельной хозяйственной ситуации. Главное в финансовом менеджменте это логичная постановка цели, которая отвечает финансовым интересам объекта управления. Финансовый менеджмент как система отношений весьма динамична. Эффективность ее функционирования во многом зависит от быстроты реакции модифицирования условий финансового рынка, финансовой ситуации страны, финансового состояния объекта управления. Поэтому финансовый менеджмент как система управления должен базироваться на знании типовых приемов управления, на умении, активно и правильно оценивать конкретную финансовую ситуацию на рынке, на способности быстро изыскать правильный, если не единственный, выход из сложившейся ситуации. В финансовом менеджменте готовых путей решения нет и быть не может. Он учит организацию, как, зная методы, приемы, способы решения тех или иных хозяйственных задач, добиваться значительно успеха для конкретного хозяйствующего субъекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антикризисный менеджмент / Под ред. Проф. Грязновой А.Г. – М.: ЭКМОС, 1999. – 368 с.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: Финансы и статистика, 2011. – 384с.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – Киев, 2010. Т.П. – С.512.
4. Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. – Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2013. – т 1. – 497 с.
5. Васильева Л.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник. – М.: Издательство "Экзамен", 2011. – 319с.
6. Глазов М.М. Методика финансового анализа: новые подходы. – СПб: СПбУЭиФ, 2013. – 249 с.
7. Давыденко Е.А. Проблемы организации финансового планирования и контроля на отечественных предприятиях. // Финансовый менеджмент. – 2011. – №2. – с. 20–25
8. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник. – 2-изд., перераб. и доп. – М.: Инфра – М, 1998. – 336 с.
9. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.; Проспект, 2012.
10. Колпина Л.Г., Марочкина В.М. Финансовые планы предприятий. – Мн: Выш. шк., 1997. – 114 с.
11. Куликов Л.М. "Основы экономических знаний" /учебное пособие/ Москва. Финансы и статистика", 2010г.
12. Максименко О.В. Финансовый менеджмент: курс лекций – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2007. – 69 с.
13. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка: Учебное пособие. – М.: Высшая школа. – 2010. – 592с.
14. Фатхутдинов Р.А. "Стратегический менеджмент": учебник для вузов. – 3-е изд., –М.: ЗАО "Бизнес-школа" "Интел-Синтез", 2013г.416 с.

© А.К. Исаев, Д.В. Шкуркин, Е.И. Фёдорова, (lefed@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТНЫМИ РИСКАМИ (зарубежная практика)

BUDGETARY RISK MANAGEMENT (foreign practice)

M. Melnichuk

Annotation

The increase in budget risks that magnify the vulnerability of public finances requires the introduction of methods of effective state risk management. The article examines foreign experience in improving the approach to risk management through the use of a special risk management mechanism – a stress test. The stress test is a standard tool in the financial sector, but its application in public finances is still at the development and testing stage. In this paper, the general structure of the methodology for carrying out the stress test of the public debt is analyzed and its actual application is illustrated using the example of the OECD countries.

Keywords: fiscal policy, public debt, stress test, risk management.

Мельничук Марина Владимировна

*Д.э.н., профессор, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
г.н.с., НИФИ Министерства финансов
Российской Федерации*

Аннотация

Увеличение бюджетных рисков, повышающих уязвимость государственных финансов, требует внедрения методов эффективного государственного риск-менеджмента. В статье рассматривается зарубежный опыт по усовершенствованию подхода к управлению рисками – стресс-теста. Стресс-тест является стандартным инструментом в финансовом секторе, но его применение в государственных финансах пока находится на этапе разработки и апробирования. В данной работе анализируется общая структура методологии для проведения стресс-теста государственного долга и иллюстрируется ее реальное применение на примере стран ОЭСР.

Ключевые слова:

Кредитно-денежная политика, государственный долг, стресс-тест, риск-менеджмент.

Резкое ухудшение ситуации в государственном секторе в ряде стран ОЭСР привело к усилению экономической напряженности и повышению значимости оценки бюджетных рисков как важного элемента управления государственными финансами. В период финансового кризиса увеличение бюджетного дефицита и государственного долга вышло далеко за рамки, установленные законодательством, и ограничения, накладываемые бюджетными правилами ряда стран. В частности, сверхдоходы, которые бюджет получал в предыдущие годы, превратились в бюджетный дефицит; прямые гарантии для финансового сектора стали прямыми; непогашенные задолженности существенно возросли, поскольку частные риски трансформировались государственными [7].

Резкое увеличение рисков, относящихся к государственным финансам, предопределило важность управления ими, в том числе с применением механизма стресс-тестирования. Стресс-тест выявляет корреляции рисков, которые могут возникать при неблагоприятном, но вполне вероятном сценарии. Хотя разработанный и применяемый в ряде стран механизм имеет ограничения (стресс-тест не является прогнозом), он, тем не менее, может дать полезную информацию об уязвимос-

ти государственных финансов. Концентрируясь на маловероятных событиях, он дополняет информацию о "вероятных" экономических и финансовых сценариях, на которых базируется годовой бюджет. Это облегчает принятие решений по таким важным вопросам, как допустимость прямых рисков, управление непрямыми обязательствами (включая политику их сокращения), ценовую политику гарантий и необходимость создания буферов безопасности для государственного долга. Кроме того, такой политико-ориентированный стресс-тест государственных финансов дополняет существующие модели управления долгом.

Интересен зарубежный опыт использования стресс-теста в странах ОЭСР, при разработке которого вначале изучают обычную реакцию бюджета на экономический рост, а затем включают эффекты, не учитываемые стандартной чувствительностью бюджета к изменениям. Объектом пристального внимания со стороны зарубежных экономистов стало влияние цен на активы и материализацию не прямых (имплицитных) и прямых (эксплицитных) обязательств, т.е. событий с низкой вероятностью, но с сильным воздействием. Предполагалось, данные маловероятные события будут коррелировать и их следует учитывать при разработке стресс-теста.

В дополнение к прогнозам наиболее вероятного или пессимистического сценария, любые экономические и финансовые прогнозы обычно содержат качественное описание основных рисков, при этом обязательно анализируется устойчивость долга и его распределение по срокам, что дает представление о долгосрочных событиях в государственных финансах. При этом, углубленный анализ реакции государственных финансов и, в частности, государственного долга, на коррелированные экзогенные шоки не проводится. Этот анализ становится все более актуальным из-за усиления рисков, возникающих в государственных финансах. В этой связи особое внимание следует уделять необходимости изучения влияния вероятных значимых потрясений на государственные финансы, в частности, на общий государственный долг. Выбор общего, а не чистого долга обусловлен тем фактом, что общий долг должен финансироваться. Кроме того, финансовые активы могут быть неликвидными или целевыми, т.е. выделенными на конкретные цели, и поэтому могут быть недоступны для погашения общего долга во время стресса. Отправной точкой является стандартное уравнение, которое связывает изменение долга с дефицитом бюджета и корректировкой потока запасов.

Дефицит бюджета, т.е. совокупные расходы минус совокупный доход, представляет собой изменение чистой стоимости активов и добавляется к чистому долгу. Главное положение идеи, высказываемой зарубежными экономистами, состоит в том, что базовыми составными элементами стресс-теста являются финансовые операции, которые добавляются к общему долгу.

Весьма важным и принципиальным моментом становится выявление основных факторов шоковых потрясе-

ний для дефицита бюджета и корректировка потока запасов. Это, в свою очередь, дает представление о последствиях потрясений для общего долга. В табл. 1 перечислены основные факторы, влияющие на государственный долг: экономический фактор, который проявляется в потрясениях, воздействующих на экономический рост; цена активов (в частности, как результат финансовых циклов); прямые (эксплицитные) и не прямые (имплицитные) обязательства. Во втором столбце приводятся примеры конкретных событий, которые включают механизм шокового влияния на государственный долг.

Рассмотрим факторы риска, приведенные в Таблице 1. Влияние потрясений на экономический рост можно измерить с помощью стандартной бюджетной чувствительности, измеренной ОЭСР [1]. В отдельные годы чувствительность может отклоняться от константы, т.е. среднего значения, по разным причинам. Структура спроса может измениться, что повлечет за собой изменение веса отдельных видов доходов и расходов. Кроме того, колебания цен на активы могут не всегда соответствовать экономическому циклу и, следовательно, влиять на бюджет непредвиденным образом [2], поэтому они включены в качестве отдельного фактора риска. В целом, все больше доказательств того, что сверхдоходы и дефицит доходов имеют характер циклических колебаний [3].

Прямые условные (эксплицитные) обязательства – это обязательства, для которых исполнение платежей зависит от конкретных событий. Примерами, прежде всего, являются государственные гарантии и схемы государственного страхования. Условные обязательства не включаются в общий государственный долг, поскольку их реализация является неопределенной. В документах "Оптимальная практика ОЭСР по бюджетной прозрачности"

Таблица 1.

Факторы риска, влияющие на государственный долг.

Фактор риска	Событие, автоматически запускающее процедуру	Объект влияния
Экономический	Неожиданное ухудшение экономического сценария	Бюджетный баланс
Цены активов	Неожиданное падение цен на недвижимость, акции, газ / нефть; увеличение процентных ставок	Бюджетный баланс
Прямые (эксплицитные) условные обязательства, появляющиеся в результате совершенных операций	Событие с низкой вероятностью, но с большим влиянием, которое вызывает платежи по гарантиям, например, EFSF или поддержка рынка жилья	Бюджетный баланс и/или поток запасов (финансовые операции)
Непрямые (имплицитные) условные обязательства	Событие с низкой вероятностью, но с сильным влиянием, которое запускает исполнение платежей по непрямым обязательствам, например, поддержка капитала финансовых учреждений	Бюджетный баланс и/или поток запасов (финансовые операции)

[5] и "Руководстве по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере" МВФ [6] рекомендуется раскрывать значительные недолговые обязательства. С точки зрения стресс-теста важным моментом является то, что условные обязательства представляют собой маловероятные, но сильно влияющие события. Предварительным условием проведения стресс-теста является учет всех условных обязательств в соответствии с рекомендациями ОЭСР и МВФ. Затем стресс-тест предполагает тщательное изучение типа событий, которые могут запустить механизм исполнения обязательств.

Непрямые (имплицитные) условные обязательства возникают в результате ожиданий или давления с целью вмешательства государства, например, предоставление финансовой помощи, предоставление помощи в случае стихийных бедствий и возмещение экологического ущерба. Поэтому необходимо принять решение о типе стресс-теста, в частности, определить, должны ли стресс-тесты учитывать только экономические и финансовые потрясения или должны также включать стихийные бедствия и / или другие типы событий? Стресс-тест требует, чтобы законодатели, прежде всего, рассматривали тяжелые случаи, которые могут спровоцировать исполнение обязательств.

Финансовый кризис выявил проблемы, связанные с возможным влиянием не прямых обязательств на государственные финансы. В связи с этим, важность стресс-теста, учитывающая имплицитные условия, особенно очевидна для стран, претендующих на международную финансовую поддержку, когда подобные обязательства возникают во время кризиса.

В целом, необходимо, чтобы, по возможности, не прямые обязательства включались в комплексную структуру управления рисками.

Рассмотрение экономических и финансовых сценариев в сочетании с событиями, автоматически запускающими процедуру исполнения прямых и не прямых обязательств, обеспечивает отправную точку для имитационного моделирования стресса. В "обычные времена" показатели корреляции между этими факторами риска будут небольшими. Однако при сильном стрессе значимость корреляции всех этих факторов значительно увеличивается. Например, серьезный шок для экономического роста вполне может совпадать с негативным настроением на финансовых рынках, призывом к повышению государственных гарантий (например, EFSF) и финансовыми операциями по поддержке капитала для финансовых учреждений. Аналогичным образом, крупное стихийное бедствие приведет не только к исполнению не прямых или прямых обязательств, но может оказать сильное воздействие на экономику. Это подчеркивает необходимость комплексного подхода к стресс-тесту.

После того как возможные факторы учтены и сопутствующие им события проанализированы, следующий шаг – интегрированный расчет их влияния. Это может потребовать включения данных, предоставляемых различными агентствами, например, агентством, прогнозирующим события в соответствии с экономическим сценарием; надзорными органами и/или центральным банком для случая гипотетической рекапитализации, а также от государственных ведомств по вопросам реализации гарантий.

Исходя из этих данных, экономический и финансовый сценарий можно повторно запустить в макромоделе с учетом макроэкономических последствий, а затем – насколько это возможно – запустить нелинейность, включая изменения поведенческих отношений в маловероятном событии. Например: падение цен на жилье, с одной стороны, может привести к снижению налоговых поступлений (прямое влияние), с другой стороны – вызвать серьезные потрясения в жилищном секторе, способные спровоцировать дополнительные финансовые потери по гарантиям и потери, связанные с налогами от госпредприятий. Более того, коммерческие банки могут понести убытки, что может потребовать рекапитализации и опосредовать дальнейшее замедление экономики из-за кредитных ограничений. Таким образом, возникает необходимость рассматривать не только корреляцию между рисками, но и негативными циклами обратной связи и рисками, вызванными явлением "толстых хвостов" в статистических распределениях.

В целом, такая работа, вероятно, выявит ограничения существующих моделей, используемых для расчета событий по многогранным сценариям. Макромоделе, которые вычисляют финансовые эффекты после учета макроэкономических последствий, возможно, необходимо будет дополнить вспомогательными моделями, которые позволяют рассчитать отдельные части сценария, особенно в отношении финансового сектора.

В этой связи представляется интересным опыт Нидерландов: на фоне роста государственного долга и рисков, в Голландии был разработан стресс-тест для государственных финансов. Цель стресс-теста состояла в том, чтобы дать заключение о развитии голландских государственных финансов в ситуации возможных спадов. Прежде всего, были определены факторы риска. Информация по показателям экономического роста и влияния цен на активы была предоставлена независимым Бюро по анализу экономической политики Нидерландов (CPB), которое составляет все экономические прогнозы для правительства.

Для оценки влияния прямых условных обязательств был проведен обзор рисков отдельных государственных гарантий, схем страхования и обязательств перед акцио-

нерными компаниями открытого типа. Для максимально-го достижения целей стресс-теста были добавлены возможные события, автоматически запускающие процедуру исполнения. Министерство финансов взяло на себя инициативу по оценке возможных потерь от исполнения государственных гарантий. Для некоторых гарантий был проведен внешний анализ. Например, в случае Национальной системы гарантий ипотеки, стресс-тесты провели аудиторы.

Что касается непрямых условных обязательств, кризис подчеркнул возможное влияние интервенций в финансовом секторе. Центральный банк De Nederlandsche Bank (DNB) и банковский надзор рассматривали конкретные потенциальные потери финансового сектора в имитационных моделях, которые включают влияние существенных потерь на государственные облигации. Было использовано допущение, что правительство поддерживает банковский сектор и не допускает банкротства банков в случае нехватки капитала, что приводит к усилению давления на уровень государственного долга.

Сочетая различные факторы риска и принимая во внимание их взаимозависимость, были построены три модели, которые учитывали различные риски, обобщенные в табл. 2. Эти модели включали в себя широкомасштабные, и часто коррелированные шоковые потрясения для таких переменных, как мировая торговля, евро, цены на жилье, рынки активов, процентные ставки, доверие

потребителей и безработица. Было принято допущение, что шоковые потрясения более сильные, чем реальные.

Во всех трех имитационных моделях экономический рост и государственные финансы были подвержены значительному отрицательному воздействию: упали цены на активы, снизился уровень мировой торговли, а экономический рост приобрел отрицательные значения. В имитационных моделях уровень долга сразу же существенно повысился, причем, намного больше, чем можно было бы ожидать в случае неожиданных изменений ВВП и баланса бюджета. Это связано с вмешательствами в финансовый сектор и инициированием исполнения государственных гарантий.

В последующие годы коэффициент долга по-прежнему растет. В то же время коэффициент долга остается ниже, чем у большинства других стран с развитой экономикой из-за благоприятной исходной позиции: коэффициент долга Нидерландов, значительно ниже среднего показателя по ОЭСР.

Полученные результаты следует интерпретировать с осторожностью: новые потрясения могут отразиться таким образом, который в настоящее время просто нельзя предвидеть, и корреляции могут быть иными, чем предполагалось в экономических моделях. Как показали стресс-тесты в финансовом секторе, было бы неправильно делать заключение о чувстве безопасности на

Таблица 2.

Имитационные модели, разработанные для Нидерландов [4].

Финансовый кризис	Европейский долговой кризис	Глобальный экономический кризис
Этот вариант предполагает, что проблемы, возникшие в банковском секторе в 2008 - 2009 г.г., вернутся.	Этот вариант предполагает, что проблемы в нескольких странах еврозоны не исчезнут. Частные структуры поймут, что им придется брать списания по государственным облигациям, а правительствам придется продлевать срок займов и корректировать процентные ставки	Глобальные дисбалансы были значительными в течение многих лет. Этот вариант предполагает, что неопределенность в отношении долгов Соединенных Штатов приводит к падению стоимости доллара, что приводит к глобальной неопределенности
<p>Объем мировой торговли снижается на 15%, после чего происходит небольшое восстановление.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Цены на импорт падают на 5%, включая энергию (в евро) на 20%. - Цены на акции падают на 40%, цены на жилье на 10%, количество сделок по жилью - на 25%. - Номинальные, долгосрочные процентные ставки снижаются, но премии за риск (относительно существующей процентной ставки) увеличиваются на 1 процент. Падает доверие потребителей. 	<p>Объем мировой торговли резко падает.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Стоимость евро падает на 20%, но импортные цены незначительно снижаются из-за сокращения объема мировой торговли. - Цены на акции падают на 40%, цены на жилье - на 20%, количество сделок на жилье - на 40%. - Номинальные долгосрочные процентные ставки практически не меняются, хотя риски вырастают на 1 процент. Падает доверие потребителей 	<p>Объем мировой торговли сокращается на 15%.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Стоимость доллара падает на 30% относительно евро. Цены на импорт в евро падают на 10-15%. - Цены на акции падают на 50%. - Номинальные долгосрочные ставки снижаются примерно на 2 процента, риски вырастают на 1 процент. - Падает доверие потребителей из-за потери активов в результате падения курса доллара
<p>Результаты (5-й год):</p> <ul style="list-style-type: none"> - ВВП: -5,4% - Бюджетный баланс: -3,4% ВВП - Государственный долг: + 24,5% 	<p>Результаты (5-й год):</p> <ul style="list-style-type: none"> - ВВП: -5,4% - Бюджетный баланс: -2,6% GDP - Государственный долг: 18,9% GDP 	<p>Результаты (5-й год):</p> <ul style="list-style-type: none"> - ВВП: -7,8% - Бюджетный баланс: -4,4% GDP

основании результатов. Кроме того, в отличие от стресс-тестов в банковском секторе, нелегко определить, действительно ли прошел тест. Конкретный уровень долга необязательно может привести к неплатежеспособности, которая зависит от многих факторов, включая устойчивость экономики и зависимость от финансовых рынков. В то же время кросс-тест дает полное представление о проблемных местах и корреляции (например, в случае с Нидерландами, было показано, что крупные потрясения в мировой торговле оказывают достаточно сильное негативное влияние на экономику и государственные финансы).

Кроме того, важно отметить, что, помимо предположения о том, что правительство будет стремиться поддерживать финансовую стабильность, стресс-тест основывается на предположении о том, что политика не меняется. Однако на самом деле правительства могут принимать определенные меры, реагируя на серьезные потрясения, тем самым ограничивая или увеличивая влияние на государственные финансы (консолидация или меры стимулирования). Например, голландские бюджетные правила обязывают правительство принимать компенсационные меры в случае перерасхода средств. Тем не менее, предположение о неизменности проводимой политики полезно для понимания возможной эндогенной реакции государственных финансов. Это упрощает формулирование предположения о том, обладает ли правительство потенциалом, чтобы взять на себя риск, а также дает основу для оценки последствий различных политических действий.

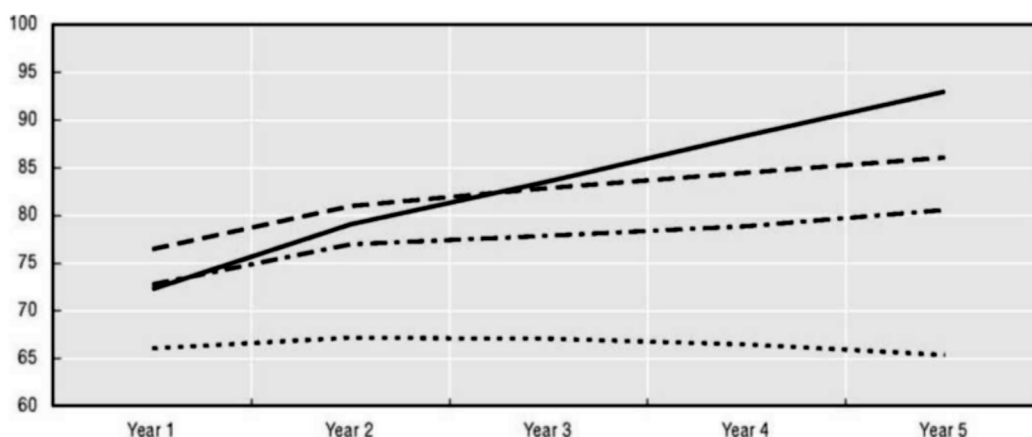
Непредсказуемость возникновения кризисов подчеркивает важность сильной исходной финансовой позиции и грамотного управления рисками, способных нейтрализовать возможные потрясения, какими бы они ни были. Это одна из причин, по которой страны ОЭСР решили начать путь финансовой консолидации и провести структурные реформы с использованием стресс-теста.

Стресс-тест показывает не только, как восстановить достаточное финансовое пространство, но и важность управления непрямыми (условными) обязательствами. Что касается прямых обязательств, страны ОЭСР решили ужесточить государственную политику выдачи гарантий. В результате, было принято решение о возможности предоставления гарантий только в том случае, если есть доказательства результативности вложений и их необходимости. Кроме того, в новых бюджетных правилах была предусмотрена плата за предоставляемые гарантии покрытия рисков.

Изложенное выше позволяет утверждать, что управление непрямыми обязательствами является многоаспектной задачей, требующей учета ряда факторов. Вместе с тем, решение данной задачи осложняется сложностью определения подверженности риску до тех пор, пока не случатся потрясения. Управление рисками, возникающими в финансовом секторе и зоне евро, осложняется еще и тем, что решения часто принимаются на многостороннем уровне. Тем не менее, на сегодняшний день можно констатировать достижение определенного прогресса в этой области.

Рисунок 1. Рост коэффициента долга (% от ВВП)

----- Глобальный экономический кризис — — Новый финансовый кризис
 — - — • Обострение европейского долгового кризиса Исходные условия



Источник: Schilperoord W., Wierds P. [4]

Поскольку гипотетические финансовые потрясения могут возникнуть непредсказуемо, в прогнозируемых сценариях очень важно использовать модели затрат на риск. Традиционные модели затрат на риск направлены на минимизацию затрат на финансирование разумного уровня риска. В этой связи имеет смысл предположить, что политика управления долгом, как минимум, должна справляться с потрясениями, смоделированными в стресс-тесте. Такие разработки могут явиться существенным дополнением к прогнозированию ситуации, так как анализ затрат на риск имитирует большие изменения процентной ставки, в то время как в макромоделях такое увеличение процентных ставок не просто скорректировать в условиях низкого экономического роста и низкой инфляции.

События в некоторых европейских странах показали важность колебания диапазона процентных ставок, при котором повышение процентных ставок, вызванное неустойчивостью финансовых рынков относительно устойчивости государственных финансов, повлекло за собой серьезные негативные последствия.

МВФ подчеркнул важность расширения традиционного анализа затрат на риск с использованием предложенных стресс-тестов. По мнению МВФ, работы следует обобщить и представить в виде единого стресс-теста государственного баланса и финансового сектора, в то время как расширенное сотрудничество между менеджерами по долговым обязательствам и другими политиками будет иметь важное значение для выявления, мониторинга и смягчения рисков государственного баланса.

Таким образом, в странах ОЭСР были проведены серьезные исследования по волатильности бюджетного баланса, включая его чувствительность к циклу и соответствующие нормы безопасности с учетом национальных или наднациональных ограничений. Гораздо мень-

ший, наш взгляд, объем работы был проделан по долгам. Это направление представляется перспективным для дальнейших исследований, особенно потому, что уровень долга значительно увеличился после кризиса; во многих странах установлены предельные уровни или целевые показатели по величине государственного долга. Кризис ясно дал понять, что уровень долга может быстро расти в процентах от ВВП из-за вмешательств в финансовый сектор и из-за влияния отрицательного роста, поэтому описанный механизм применения стресс-теста государственных финансов может быть полезным инструментом для оценки чувствительности государственного долга к новым потрясениям.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В период кризиса и последующий за ним период, во многих странах экономический рост снизился или имел незначительную положительную динамику. Цены на активы рухнули, включился механизм исполнения прямых и непрямых обязательств. В результате государственный долг заметно увеличился, и государства взяли на себя новые обязательства. Это означает, что финансовое пространство для противодействия новым потрясениями и шокам уменьшилось. Повышенная уязвимость экономики к разного рода шокам и потрясениям, доказала важность анализа и управления бюджетными рисками с использованием механизма стресс-тестирования, позволяющего получить представление о способности нейтрализовать последствия потрясений в финансовом секторе. Полученные для стран ОЭСР результаты говорят о том, что уровень долга может резко возрасти в случае негативных потрясений. Определение потенциального воздействия прямых и непрямых обязательств дает важную информацию для принятия решений об идентификации рисков, определении затрат на риски и управлении рисками, а также о размере буфера, необходимого для обеспечения устойчивости государственных финансов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Girouard N., Andre C. Measuring Cyclically-Adjusted Budget Balances for OECD Countries (July 4, 2005). Режим доступа SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1618220>
2. Morris R., Schuknecht L. Structural balances and revenue windfalls: the Role of Asset Prices Revisited // ECB Working Paper. No. 737, March. Режим доступа <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp737.pdf>
3. Morris R., Rodrigues Braz C., de Castro F., Jonk S., Kremer J., Linehan S. et al. Explaining Government Revenue Windfalls and Shortfalls: An Analysis for Selected EU Countries // ECB Working Paper No. 1114, November. Режим доступа <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1114>
4. Schilperoord W., Wiertz P. Illuminating budgetary risks: The role of stress testing // OECD Journal on Budgeting, Vol.12/3
5. OECD Best Practices for Budget Transparency // OECD, 2002. Режим доступа <http://www.oecd.org/governance/budgeting/Best%20Practices%20Budget%20Transparency%20-%20complete%20with%20cover%20page.pdf>
6. Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере // Международный валютный фонд, 2007. Режим доступа <https://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/manualr.pdf>
7. Фрумина С.В. Отдельные вопросы методологии оценки бюджетных рисков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2018. №4.

ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

FINANCIAL LEASING AS A SOURCE OF FINANCIAL RESOURCES FOR SMALL BUSINESSES

V. Naumkin

Annotation

The article examines the state of financial leasing in the Russian Federation and its use by small enterprises. Leasing is a promising financial source. In an economic downturn, research on the leasing potential is of practical importance. The goal is to analyze the use of financial leasing by small enterprises. To achieve this goal, the basis of system analysis, economic-statistical and logical methods considered the dynamics of the cost of leasing and its relationship with other borrowed funds. Negative features and advantages of using leasing by small enterprises as a source of financial resources were singled out.

Keywords: small business, sources of financial resources, leasing.

Наумкин Владимир Александрович
Аспирант, Хакасский
государственный университет
им. Н.Ф. Катанова, Абакан

Аннотация

В статье рассматривается состояние финансового лизинга в РФ и его использование малыми предприятиями. Лизинг является перспективным финансовым источником. В условиях экономического спада исследование потенциала лизинга имеет практическое значение. Цель – анализ использования финансового лизинга малыми предприятиями. Для достижения поставленной цели основе системного анализа, экономико-статистического и логического методов рассмотрена динамика стоимости лизинга и его соотношение с иными заемными средствами. Были выделены отрицательные черты и преимущества использования лизинга малыми предприятиями как источника финансовых ресурсов.

Ключевые слова:

Малый бизнес, источники финансовых ресурсов, лизинг.

Малый бизнес, обладая определенными присущими ему чертами, гибко реагирует на все внешние вызовы. Малые предприятия обладают недостаточным количеством финансовых ресурсов для покрытия собственных потребностей. Также им доступны не все виды существующих источников финансовых ресурсов. Рассмотрим один из источников финансовых ресурсов малых предприятий – финансовый лизинг.

В научной литературе лизинг рассматривается как форма взаимодействия малых и крупных предприятий [6], форма кредитования [4, с.21], финансовый источник и т.д. Лизинг стал использоваться в Российской Федерации сравнительно недавно. С правовой точки зрения лизинг является договором трех сторон: лизинговой компании, лизингодателя и лизингополучателя. На практике сторона сделки может одновременно быть лизингодателем и продавцом товара, который является предметом сделки (например, Фольксваген Групп Финанс, Лизинговая компания КамАЗ и т.д.).

Целесообразность использования лизинга как финансового источника рассматривают исходя из реальной

стоимости с учетом выплаты процентов. Выгодность лизинга как финансового источника остается дискуссионным вопросом. Одни исследователи полагают, что лизинг более выгоден, чем кредит [1, с. 171; 4, с.20; 2]. Другие напротив, обосновывают отрицательные стороны лизинга (фактически высокую стоимость лизинга и отсутствие права собственности на предмет лизинга до окончательного расчета). Финансовый лизинг в России активно развивается. За последнее десятилетие снижение можно наблюдать только в период общего экономического спада в 2008 – 2009 году и в 2015 году.

Преимуществом использования лизинга малыми предприятиями является возможность обновления материальной базы, оплачивая расходы постепенно с прибыли, полученной от использования данного имущества. Лизинг позволяет существенно снизить объем первоначальных вложений в бизнес, что наиболее привлекательно для малых организаций, особенно на этапе их становления, или в условиях нехватки финансовых средств [5, с.38].

Лизинг является выгодным источником для малых предприятий в следующих случаях. Во-первых, при нали-



Рисунок 1. Динамика стоимости договоров лизинга (2006 - 2016гг.).



Рисунок 2. Соотношение кредитов и собственных средств в финансировании сделок лизинговыми компаниями.

ции возможности стабильно получать высокую прибыль от использования имущества, взятого в лизинг. Во-вторых, при отсутствии возможности взять кредит. В-третьих, вид деятельности предприятия подходит под программу государственной поддержки предпринимательства, поэтому есть возможность получить субсидию. Так, согласно государственной программе Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика" [3] для субъектов предпринимательства предусматривается ряд мероприятий по финансовой поддержке, в

том числе субсидирование части затрат связанных с уплатой лизинговых платежей или первого взноса (аванса) или процентов по лизингу.

В качестве отрицательных характеристик лизинга выделим следующее. Во-первых, высокая стоимость (лизинговые компании используют банковский кредит для финансирования сделок, поэтому в его стоимость уже будет включена стоимость кредитных ресурсов, которая увеличивает стоимость договора лизинга).

Во-вторых, лизингополучатель не получает право собственности на приобретенное имущество до полного расчета. При покупке имущества в кредит предприятие в случае необходимости может продать имущество и использовать денежные средства.

Таким образом, стремительно развивающийся финансовый лизинг в России может стать одним из основных привлекаемых источников финансовых ресурсов у

российских малых предприятий. Использование финансового лизинга имеет много выгодных преимуществ для малых предприятий, в том числе возможность возмещения понесенных затрат по программам государственной поддержки, что в свою очередь влияет на выбор в его пользу. Использование финансового лизинга малыми предприятиями обусловлено возможностью минимального вложения собственных средств на первоначальном этапе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Власов А. В., Паньшин А. И. Лизинг как эффективный инструмент развития корпоративной предпринимательской среды в современных условиях / А. В. Власов, А. И. Паньшин // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 7-2. – С.171–182.
2. Мухина И. В. Финансовый механизм развития субъектов микропредпринимательства. Дис ... канд. эконом. наук: 08.00.10/ Саратовский государственный социально-экономический университет – Саратов, 2011. –209с.
3. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 316 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"
4. Руденко Л. Г. Приоритетные формы финансовой поддержки малого предпринимательства на современном этапе развития экономики России /Л. Г. Руденко // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – №3(9). – С. 17–23.
5. Хайретдинов Н.Р. Формирование эффективной системы финансового обеспечения малых организаций. Дис... канд. эконом. наук: 08.00.10 / Всероссийская государственная налоговая академия. – М., 2010. –203с.
6. Яковлев А.Р., Лебедева Н.Н. Особенности и формы взаимодействия малого и крупного бизнеса // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2006. – № 6. Том 11. – С. 303–306.

© В.А. Наумкин, (vladimir-naumkin@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, Абакан

КРОСС-КУЛЬТУРНЫЙ АНАЛИЗ В КОНТЕКСТЕ ВОПРОСА ВЛИЯНИЯ ЦЕННОСТЕЙ НА ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

CROSS-CULTURAL ANALYSIS
IN THE CONTEXT OF THE QUESTION
OF THE INFLUENCE OF VALUES
ON ORGANIZATIONAL BEHAVIOR
AND PRINCIPLES OF ECONOMIC BEHAVIOR

A. Nikpour

Annotation

The article is devoted to cross-cultural analysis. The focus is made on the connection of culture with organizational and economic behavior of individuals. The author supports the revision of the main methodological approaches of cross-cultural analysis, considering them outdated and do not fit into the context of modern study of civilizations. The article proposes to combine the civilizational approach in historical science with cross-cultural analysis in relation to cross-cultural management.

Keywords: cross-cultural analysis, cross-cultural management, economic behavior, comparative studies.

Никпур Амирреза Голамреза

Аспирант,

*Московский государственный
университет им. М.В. Ломоносова*

Аннотация

Статья посвящена вопросам кросс-культурного анализа. В центре внимания находится связь культуры с организационным и экономическим поведением индивидов. Автор выступает за пересмотр основных методологических подходов кросс-культурного анализа, считая их устаревшими и не вписывающимися в контекст современного изучения цивилизаций. В статье предлагается совместить цивилизационный подход в исторической науке с кросс-культурным анализом применительно к кросс-культурному менеджменту.

Ключевые слова:

Кросс-культурный анализ, кросс-культурный менеджмент, экономическое поведение, компаративистика.

Кросс-культурные исследования – это научный метод, одним из основателей которого является Дж. Мёрдок. Они применяются в этнологии, антропологии, этологии и позволяют вычислять корреляции по 1266 народам (в основном традиционным – охотники-собиратели, земледельцы и т.п.) по 1805 различным показателям – хозяйственный тип, брачно-семейные отношения, религиозные и политические предпочтения [8, с. 34] и т.п. Не так давно появилось понятие кросс-культурного менеджмента, которое приобрело значение отдельной учебной дисциплины и целой отрасли науки.

Человек является продуктом национальной культуры, поэтому изменение культуры приводит к изменению в представлениях общества о происходящих в природе и обществе явлениях. Кросс-культурный менеджмент, с учетом различных вариантов определения понятия культуры, основывается на нескольких уровнях восприятия культуры: во-первых, интерпретация и допущения; во-вторых, ценности и верования; в-третьих, наблюдения и поведение [12, р. 4, 10, 11].

Мы считаем, что уже на начальном этапе изучения кросс-культурного менеджмента мэйнстрим науки допускает существенные ошибки, путая национальную культуру с культурой цивилизации, отказываясь при этом выделять субкультуры, как особый феномен национальных культур и цивилизаций. В национальной культуре прослеживается взаимное влияние двух показателей: психологического окружения и истории развития самой нации [15, р. 2–30].

На фоне данного взаимного влияния образуются институты, предопределяющие развитие национальной культуры, к ним относятся [12, р. 14]:

- ◆ семья – культура воспринимается через процесс воспитания с самого детства;
- ◆ религия – влияет на восприятие индивидуумом окружающего мира (прямые и косвенные пути воздействия на индивидуальное восприятие);
- ◆ образование – система образовательных ценностей в культуре;
- ◆ массовые коммуникации – высокий уровень

развития массовых коммуникаций способствует быстро-му и эффективному обмену опытом через газеты, журналы, телевидение и радио;

◆ международные (мультинациональные) компании – влияют на жизнь людей.

Организационная культура, в свою очередь, характеризуется культурными элементами, которые определяют развитие стратегии организации, ее цели и ориентиры. Организационные термины трактуют культуру как образец некоторых предположений, разработанный группой людей в процессе адаптации к условиям внешней среды. Если этот образец является действенным и эффективным, то он передается новым членам группы, которые в состоянии воспринять его и использовать для решения различных проблем [14, р. 111]. Термин "корпоративная культура" является своего рода развитием термина "организационная культура", так как международная организация в большей степени нуждается в решении проблем адаптации. Но именно процесс переноса принципов национальной культуры в организационную культуру недостаточно изучен из-за неверно выбранного методологического подхода, когда исследователи видят только национальную культуру, хотя нередко индивиды внутри страны ограничивают влияние своей национальной культуры на собственное сознание. Наглядным примером этому служат не столь массово распространенные в том или ином обществе религиозные конфессии. Например, российские лютеране и католики в разной степени тяготеют к национальным культурам западных народов или к общей европейской культуре, под которой сегодня в России понимается культура Запада в целом, хотя сами европейцы отделяют себя от американцев.

Не менее сложно складывается ситуация, когда мы говорим о кросс-культурном менеджменте в неевропейских странах. Мы даже не можем сегодня дать четкую дефиницию, что такое европейское общество в современном мире в контексте разрушения его ценностей, которое наблюдается на протяжении трех-четырёх поколений. У нас нет сегодня определенных границ Европейской цивилизации. Если мы говорим о постсоветском пространстве за исключением периферийных регионов его азиатской части, то эта граница, очевидно, проходит уже между поколениями, семьями и внутри семей. У нас уже устоялся термин "Русская цивилизация", однако, этот термин во многом заимствован с Запада. Если мы говорим о многовековых традициях этой цивилизации, то они в значительной степени уходят своими корнями в ту же самую восточную периферию Европейской, или Западной христианской цивилизации [9, с. 2–50].

Для построения моделей кросс-культурного менеджмента необходимо иметь четкие представления о ценностях той или иной культуры, границах этой культуры, и ни в коем случае нельзя смешивать понятия цивилизации и национальной культуры, религиозных и национальных

ценностей. Поэтому цель настоящей статьи – выявить с помощью кросс-культурного анализа различия между американской и двумя европейскими культурами (британской и французской), рассмотрев их через призму особенностей деловой культуры и экономического поведения индивидов, характерных для этих обществ. Большая сложность сравнения культур в антропологии и психологии заключается, как верно заметил Д. Мацумото, в том, что к оценке той или иной культуры применяются критерии англо-саксонской социальной реальности [7, с. 12–30]. Длительное время поведенческие аспекты жизни англичан и американцев не подвергались серьезной критике. И только в 1970-е – 1980-е гг. обнаружилось подвиги в этом направлении. Однако методы кросс-культурного анализа различаются в зависимости от страны, отрасли науки, школы и т.д. Например, антропологи и социологи в России предпочитают применять метод корреляции в сравнительном изучении культур.

Вместе с тем, идеи Д. Мацумото требуют широкого применения в кросс-культурном анализе, так как, отходя от стереотипов англо-саксонской культуры, мы можем более трезво рассмотреть проблему конфликта интересов в сфере международного менеджмента и отношений представителей разных культур в одной организации. Например, в некоторых новейших исследованиях выявлено, что понятия лидерства не столь сильно различаются между Китайской и Западной цивилизациями. В каждой из них лидера ценят в первую очередь за экономическую результативность, тогда как в странах Ближнего и Среднего Востока, к которым причисляют и ряд балканских обществ (по признакам национальной ментальности), лидерство базируется на харизме [13, р. 6–7]. То же самое касается стратегического управления человеческими ресурсами. В ряде восточных обществ человеческий потенциал организации выступает в качестве источника получения прибыли, та же ситуация имеет место на Западе, но на Ближнем и Среднем Востоке человеческие ресурсы рассматриваются бизнесом и государством как источник издержек. Таким образом, в отношении оценки роли человеческого потенциала в организации на первом месте в разных культурах находятся установки из экономической философии, в ряде восточных обществ она явно базируется на старых европейских представлениях о том, что труд – это в первую очередь источник формирования издержек производства [11, р. 31]. Тем самым мы имеем дело с адаптацией разных концептуальных подходов к управлению человеческим потенциалом в условиях различных культур, причем религия здесь не играет роли.

Длительное время в широкой печати и науке отставалась идея, что глобализация сотрет межнациональные различия, когда под глобальной культурой подразумевалась англо-саксонская культура в ее международных вариантах. Однако мировой опыт показывает, что эта идея на сегодня является немалым заблуждением, и строительство моделей менеджмента и отношений индивидов

в организации на основе, так называемых, глобальных ценностей является ошибкой. Даже в рамках группы западных культур существуют различия, и представители западных народов по-разному оценивают друг друга (табл. 1). Проведем кросс-культурный анализ западных культур с целью выявить противоречия, которые могут произойти в ходе взаимодействия представителей этих культур.

В последнее время международная политика США вызывает во многих странах негативное отношение. Если с российско-американскими трениями все относительно понятно, то непонимание между американцами и их союзниками по НАТО вызывает вопросы. Как видно из таблицы 1, список американских ценностей резко контрастирует с ценностями англичан и французов.

Большинство характеристик отличают американцев от европейцев. Но и ценности двух европейских стран отличаются не в меньшей степени, если сопоставить англичан и французов.

Различия в ценностях приводят к различиям в социальном и организационном поведении. Сравнимые культуры отличаются по их отношению к работе и отдыху, общению, пунктуальности и разговорчивости (табл. 2).

Англия и Франция близки друг к другу, если учитывать данные, приведенные в таблице 2. Но все же у нас нет оснований утверждать, что существуют большие различия между США, с одной стороны, и Британией и Францией – с другой, в отношении проанализированных в таблице 2 параметров.

Около 80% рабочего времени менеджера занимают контакты. Зная особенности делового общения в различных культурах, можно повысить эффективность коммуникации и добиться более высокого результата. Способы и

приемы общения бывают разные, но их формы, как правило, одинаковы: деловые встречи, переговоры, отдача распоряжений, слушание сообщений и отчетов и т.д.

Важным аспектом в организационном поведении является лидерство. В каждой культуре имеются свои представления о необходимом в организации типе лидера. В таблице ниже показаны характеры лидеров, в зависимости от культуры (табл. 3).

Можно сравнить и другие параметры, но и из приведенных данных следует вывод о том, что в профессиональной сфере различия между американцами, с одной стороны, и двумя европейскими нациями, с другой, не больше, чем различия между англичанами и французами. Но, между тем, европейцы продолжают считать себя сильно отличающимися от американцев, поэтому на различия в организационном поведении налагают свои отпечатки и другие факторы, которые отражены, отчасти, в составленной Р. Льюисом таблице (табл. 4). Этот автор считал, что американцы больше заимствовали центральноевропейские ценности, нежели английские и французские [5, с. 50–100], поэтому у них пониженная чувствительность к ценностям чужих культур, что больше характерно для Центральной Европы.

Важный аспект в организационном поведении большинства американцев – это ориентация на материальный результат, при этом ценность знаний не всегда является высокой. В американской культуре о человеке обычно судят по его достижениям к определенному возрасту, а не по знаниям, манерам поведения и пр. В этом смысле американцы уступают по коммуникабельности многим европейским народам (табл. 5).

Как следует из данных, приведенных в таблице 5, американцы, по своим поведенческим установкам, стоят ближе к немцам и скандинавам, нежели к англичанам и

Таблица 1.

Ценности американской и европейской культур.

Американцы	Англичане	Французы
Индивидуализм	Консерватизм	Логика
Неприятие аристократии	Стремление поддержать неудачника	Мессианизм
Готовность рисковать	Компромисс	Нелюбовь к компромиссам
Оптимизм	Сдержанность	Индивидуализм
Этика успеха	Дипломатичность, тактичность	Эгоизм
Демократизм	Классовость	Чувство интеллектуального превосходства
Стремление много и быстро работать	Изобретательность	Храбрость и уверенность в своих силах
Недипломатичное поведение	Любовь к дебатам	Сообразительность

Составлено по: [10].

Таблица 2.

Ценности в деловом общении.

Начало деловой встречи	
США	Формальное представление. Чашка кофе. Рассаживание. Заранее продуманное начало.
Великобритания	Формальное представление. Чашка кофе с печеньем. Беседа 10 минут на отвлеченные темы. Начало беседы приобретает оттенок случайной встречи.
Франция	Формальное представление. Беседа 25 минут на отвлеченные темы. Переход к деловой части беседы носит четко продуманный характер.
Приоритеты сравниваемых культур на переговорах	
США	Быстрая прибыль от сделки, как центральный аргумент предлагающей сделку стороны.
Великобритания	Подготовка почвы для долгосрочного сотрудничества.
Франция	Доказательство верности своей позиции за счет логической аргументации.
Кто как слушает	
США	Лаконичность и концентрация на технических вопросах, отсутствие интереса к отвлеченным темам. Сложности с обратной связью в переговорах.
Великобритания	Длительные дебаты, внимательное выслушивание собеседника. Хорошая обратная связь во время переговоров.
Франция	Лаконичность, сложные собеседники, уверенные, что знают намного больше своего партнера по переговорам. Сложности с обратной связью.

Составлено по: [4, с. 87].

Таблица 3.

Лидерство в разных культурах.

Начало деловой встречи	
США	Очень энергичный стиль управления, постоянное понуждение нижестоящих звеньев к активности. Менеджер постоянно в центре и в курсе событий подчиненного ему структурного звена.
Британия	Дистанцированное управление, топ-менеджер выступает большую часть времени в качестве наблюдателя. Дистанция объясняется в первую очередь социальными различиями.
Франция	Дистанцированное управление при частом консультировании с нижестоящими звеньями.

Составлено по: [4, с. 87].

Таблица 4.

Национальные особенности характера менеджеров по Р. Льюису.

Достоинства и недостатки менеджеров		
Национальность	Достоинства	Недостатки
Американцы	Энергичны. Ориентированы на результат. Оптимистичны.	Нечувствительны к ценностям других народов.
Англичане	Дипломатичны, рассудительны.	Консервативны, плохо владеют иностранными языками.
Французы	Общительны, умеют красочно изложить свою позицию, обаятельны.	Главное победить в споре, истина на втором месте.

Составлено по: [5, с. 30-120].

Таблица 5.

Черты поведения представителей разных народов по пятибальной шкале.

	США	Британия	Скандинавские страны	Германия	Франция
Жить, чтобы работать	5	2	3	4	1
Пунктуальность	4	3	4	5	2
Прямое общение	5	3	4	5	3
Коммуникабельность	3	3	2	3	5

Составлено по: [6].

французам. По-видимому, это следствие не особой "культуры пионеров дикого Запада", но результат особенностей развития общественных институтов уже в рамках конституционного строя. Скандинавы отличаются достаточно высокой степенью демократизма, по сравнению со многими остальными европейцами, поскольку в их странах, особенно в Финляндии и Норвегии, почти отсутствовал феодальный уклад жизни. Экономический успех у скандинавских народов всегда стоял на первом месте после политического, так как они находятся на периферии Европейской цивилизации и со времен средневековья не стремятся к какой-либо гегемонии за пределами своего региона. Скандинавы не имели ресурсов для содержания многочисленной и богатой политической элиты, что объяснимо развитием их экономики в зоне экстремального земледелия.

Развитие американской нации долгое время протекало не в самых благоприятных климатических условиях за исключением нескольких южных штатов, которые до конца XIX в. подражали именно британской и французской культурным традициям. Считается, что американцы, сконцентрированные на получении денежной выгоды, мало обращают внимания на соблюдение этикета [1, с. 23–37; 2, с. 10–45; 3, с. 10–45; 6, с. 50–70], однако это поверхностное мнение. Напротив, универсальные ценности у американцев почитаются в большей степени, чем у многих других народов. Данный прием позволяет в значительной степени нейтрализовать противоречия с чужой культурой, чтобы затем перейти к следованию алгоритма поведения с позиций толерантности.

Не подлежит сомнению, что необходимо ранжировать ментальные установки, влияющие на методы управления и саму философию менеджмента, по определенной иерархии: религия, цивилизация, наднациональная культура изучаемого региона, субкультура. Подобный вывод следует сделать, исходя из анализа различий деловых культур и поведения представителей американского, британского и французского народов. Цивилизационная культурная надстройка в контексте стилей управления и ведения бизнеса в целом на Западе является не такой высокой, какой она выглядит в популярных представлениях о западных моделях менеджмента. Кросс-культурный анализ находится в плену стереотипов, среди которых стоит выделить тезис о том, что современные экономическое поведение, менеджмент и философия бизнеса во многом базируются на многовековых традициях. В США, например, потомки пионеров дикого Запада составляют сравнительно небольшой процент населения, с каждым годом в американском обществе становится все больше цветных и выходцев из испаноязычных стран. В то же время США и другие страны Запада оказали огромное влияние на китайскую бизнес-культуру, поэтому стиль управления в Китае становится все более похож на американский. Вместе с тем во Франции не ощущается подобного американского влияния. Причина заключается в том, что французы считали и считают себя преуспевающим обществом, которому не надо ни у кого учиться. Сближение философий управления и бизнеса может происходить под влиянием импорта институтов и ценностей в не меньшей или даже большей степени, нежели под воздействием генетического родства национальных культур.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гасанов И.Б. Национальные стереотипы и "образ врага" // Психология национальной нетерпимости. Хрестоматия. / Под ред. Ю.В. Чернявской. М.: Российская академия управления, 1994. С. 3–7, 23–39.
2. Генис А. Вавилонская башня. Искусство настоящего времени. М: Независимая газета, 1997. 256 с.
3. Гнатенко П.И. Национальный характер: мифы и реальность. Киев: Вища школа, 1984. 154 с.
4. Красножен Н. Российский образ Америки на фоне истории ментальностей. Опыт историко-антропологических исследований. Сборник научных работ студентов и аспирантов. М.: ЭКОН-ИНФОРМ, 2003. 244 с.

5. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. М.: Дело. 2001. 448 с.
6. Лебон Г. Психология народов и масс. СПб.: "Макет", 1995. 78 с.
7. Мацумото Д. (ред.). Психология и культура. СПб.: Питер, 2003. 308 с.
8. Мёрдок Дж.П. Социальная структура. М.: ОГИ, 2003. 608 с.
9. Попов Г.Г., Давыдов С.Г. Российская империя. Вехи развития. М.: Библио-Глобус 2016. 527 с.
10. Чернявская Ю.В. Народная культура и национальные традиции. Минск: Беларусь, 2000. 190 с.
11. Bidmeshgipour M. An Analysis of Strategic Human Resource Management in Iran // European Journal of Social Sciences. 2009. Vol. 9. No. 1. P. 30–38.
12. Browaays M.–J., Price R. Understanding Cross–Cultural Management. Prentice Hall: Pearson 2014. 516 p.
13. Sharifirad M.S., Mortazavi S., Rahimnia F., Farahi M.M. Implicit Leadership Theories: A Qualitative Study in an Iranian Organization // Iranian Journal of Management Studies. 2017. Vol. 10. No. 1. P. 1–29.
14. Schein E.H. Organizational Culture and Leadership. San Francisco: Jossey Bass, 2010. 464 p.
15. Tayeb M. International business and leadership. London: Palgrave Macmillan. 2001. 256 p.

© А.Г. Никпур, (nikpou@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



5-8 июня 2018
Новокузнецк / Россия

РЕКЛАМА

XXV Международная специализированная выставка
технологий горных разработок



УГОЛЬ и МАЙНИНГ

РОССИИ

IX Международная специализированная выставка
**ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА
И ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

IV Международная специализированная выставка
НЕДРА РОССИИ

Организаторы






уголь



руды



промышленные минералы



охрана и безопасность труда

ОСОБЕННОСТИ ГАРМОНИЗАЦИИ НАЛОГОВ В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

FEATURES OF TAX HARMONIZATION IN THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

*E. Sapozhnikova
A. Borisova
I. Khaibullina*

Annotation

Currently, the most developed integration association is the European Union, whose main predecessor is the European Economic Community – was established in 1957. The task now in the EU on the agenda is the formation and strengthening of the economic, monetary and political union of countries – participants. Integration within the framework of the EU affects virtually all aspects of the relations of the EU member states – politics, economy, social and cultural spheres. To denote this process in the EU, the term "tax harmonization" is used. The driving force and incentive for the harmonization of taxation in the member countries of the European Union are the processes of deepening international economic integration. At the same time, the rapprochement of the tax systems of the states participating in the integration association exerts a reverse stimulating effect on the further development of integration processes in other areas. The relevance of the study is due to the importance and special role of tax harmonization within the framework of deepening European economic integration, the development of a single internal market of the European Union, the formation of an economic and monetary union in the EU. The objectives of the study are to determine the tax harmonization and justify its need for an integration association at mature stages of its development, identify and analyze the factors affecting the process of tax harmonization in the countries of the European Union.

Keywords: economy, taxes, tax harmonization, regulation of the tax system.

Сапожникова Екатерина Юрьевна

*К.э.н., Донской государственный
технический университет*

Борисова Анна Анатольевна

*К.п.н., доцент, Политехнический
институт (филиал) Донского государственного
технического университета в г. Таганроге*

Хайбуллина Ирина Васильевна

*К.ф.н., Магнитогорский технический
университет им. Г.И. Носова*

Аннотация

В настоящее время наиболее развитым интеграционным объединением является Европейский Союз, основной предшественник которого Европейское экономическое сообщество – было создано в 1957 г. Задача, стоящая сегодня в ЕС на повестке дня – формирование и укрепление экономического, валютного и политического союза стран – участниц. Интеграция в рамках ЕС затрагивает практически все стороны взаимоотношений государств – членов Евросоюза – политику, экономику, социальную и культурную сферу. Для обозначения именно данного процесса в ЕС используется термин "налоговая гармонизация". Движущей силой и побудительным стимулом гармонизации налогообложения в странах-участницах Евросоюза являются процессы углубления международной экономической интеграции. В то же время само сближение налоговых систем государств, участвующих в интеграционном объединении, оказывает обратное стимулирующее воздействие на дальнейшее развитие интеграционных процессов в других областях. Актуальность исследования обусловлена важным значением и особой ролью налоговой гармонизации в рамках углубления европейской экономической интеграции, развития единого внутреннего рынка Евросоюза, формирования в ЕС экономического и валютного союза. Целями исследования, является определение налоговой гармонизации и обоснование ее необходимости в интеграционном объединении на зрелых этапах его развития, выявление и анализ факторов, воздействующих на процесс налоговой гармонизации в странах Европейского союза.

Ключевые слова:

экономика, налоги, гармонизация налогов, регулирование налоговой системы.

ВВЕДЕНИЕ

Проблема налогов одна из наиболее сложных и противоречивых в мировой практике ведения народного хозяйства, так как налоги – основной источник бюджетных поступлений и, следовательно, финансирования социальных и других общегосударственных программ. Налоги

служат не только главным источником пополнения государственных доходов, но и одним из основных рычагов воздействия государства на рыночную экономику. Поэтому создание эффективной системы налогообложения является одной из важнейших задач любой страны.

Основным элементом налогообложения являются налоги. Они представляют собой обязательные платежи,

взимаемые государством с юридических и физических лиц с целью удовлетворения общественных потребностей.

Существует достаточно обоснованное мнение, что введение общеевропейской валюты неминуемо приведет к унификации налоговой системы Европы. Законодательные органы стран, входящих в Союз, постоянно ведут работу над совершенствованием механизмов и процедур сбора средств с налогоплательщиков [1].

Интеграция в рамках ЕС затрагивает практически все стороны взаимоотношений государств – членов Евросоюза – политику, экономику, социальную и культурную сферу.

Категория "налоги", как экономическое, хозяйственное и правовое явление реальной жизни

Налоги – это одно из основных понятий финансовой науки. Сложность понимания природы налога обусловлена тем, что налог – это одновременно экономическое, хозяйственное и правовое явление реальной жизни.

Налоги могут взиматься следующими способами:

- ◆ кадастровый – (от слова кадастр – таблица, справочник) когда объект налога дифференцирован на группы по определенному признаку. Перечень этих групп и их признаки заносится в специальные справочники. Для каждой группы установлена индивидуальная ставка налога. Такой метод характерен тем, что величина налога не зависит от доходности объекта [2–4].

Примером такого налога может служить налог на владельцев транспортных средств. Он взимается по установленной ставке от мощности транспортного средства, независимо от того, используется это транспортное средство или простаивает.

- ◆ на основе декларации.

Декларация – документ, в котором плательщик налога приводит расчет дохода и налога с него. Характерной чертой такого метода является то, что выплата налога производится после получения дохода и лицом получающим доход. Примером может служить налог на прибыль.

- ◆ у источника – этот налог вносится лицом выплачивающим доход. Поэтому оплата налога производится до получения дохода, причем получатель дохода получает его уменьшенным на сумму налога.

Например: подоходный налог с физических лиц. Этот налог выплачивается предприятием или организацией, на которой работает физическое лицо. То есть до выплаты, например, заработной платы из нее вычитается сумма налога и перечисляется в бюджет. Остальная сумма выплачивается работнику.

Закрепленная законодательно совокупность налогов, платежей, принципов их построения и способов взимания образует налоговую систему.

Налоговая система представляет собой совокупность налогов и обязательных платежей, взимаемых в государстве, а также принципов, форм и методов их установления, изменения, отмены, уплаты, взимания, исчисления налогов и налоговый контроль.

Можно привести в пример регулирования отдельных видов налогов в Германии.

Налог на добавленную стоимость.

Стандартная ставка – 16%, сниженная – 7% (на некоторые сельскохозяйственные товары, продовольствие, медицинское оборудование, печатные издания, пассажирский транспорт и отдельные другие услуги общественного назначения). Исключаются из налогообложения услуги почт, банков, страховых компаний, некоторых социальных и культурных учреждений, а также деятельность малых предприятий (с оборотом до 25 евро в год) и предприятий сельского и лесного хозяйства.

Подоходный налог.

Взимается с физических лиц по прогрессивной шкале: минимальная ставка 19% (при годовом доходе до 8153 евро), максимальная – 53% (с дохода свыше 120 тысяч евро). Устанавливается ежегодно растущий необлагаемый налогом уровень доходов. Резиденты уплачивают налог с доходов, полученных от предпринимательской деятельности в Германии и за рубежом. Из суммы налога вычитаются убытки и отдельные виды расходов; предусмотрены льготы на детей и возраст налогоплательщика, в случае болезни и прочее. В отношении нерезидентов налог взимается лишь с предпринимательского дохода в Германии [2]; действует особый режим ставок, вычетов и скидок. Разновидность подоходного налога – налог на заработную плату. Ставки аналогичные ставкам подоходного налога. Взимается с наемных работников в Германии, в том числе с нерезидентов, но по особым правилам.

Налог на прибыль корпораций.

Стандартная ставка – 45%, для некоторых категорий предприятий – 42%, на распределяемую в виде дивидендов прибыль – 30% (дивиденды включаются в доходы акционеров и облагаются подоходным налогом). С акционерных компаний и других юридических лиц, зарегистрированных в Германии, налог взимается с прибыли, полученной в Германии и за рубежом; с иностранных компаний – с прибыли, полученной лишь из германских источников. Исключаются из налогообложения сельскохозяйственные кооперативы и ряд других организаций. Из налогооблагаемой суммы могут вычитаться убытки и некоторые виды расходов.

Налог на имущество.

Ставка для физических лиц – 1%, а для юридических лиц – 0,6% (льготные ставки в сельском и лесном хозяйстве). Необлагаемый минимум – 120 и 20 тысяч евро соответственно. Распространяется на имущество нерезидентов, находящееся в Германии [9].

Налоговая система всегда предстает как система институтов, организаций, которые занимаются регулированием налоговых отношений. В такие инстанции, которые осуществляют налоговый контроль или налоговое администрирование, время от времени приходится обращаться всем налогоплательщикам.

Одновременно налоговая система предстает как налоговый механизм, включающий совокупность средств и методов организационно-правового характера, направленных на выполнение действий налогового законодательства. Посредством налогового механизма обеспечиваются устойчивость и целевая направленность функционирования налоговой системы, осуществляется налоговая политика [1, 10].

Гармонизация налогов в Европейском союзе

В настоящее время наиболее развитым интеграционным объединением является Европейский Союз, основным предшественником которого Европейское экономическое сообщество – было создано в 1957 г. Задача, стоящая сегодня в ЕС на повестке дня – формирование и укрепление экономического, валютного и политического союза стран-участниц. Интеграция в рамках ЕС затрагивает практически все стороны взаимоотношений государств – членов Евросоюза – политику, экономику, социальную и культурную сферу.

Надо сказать, что для обозначения именно данного процесса в ЕС используется термин "налоговая гармонизация". Движущей силой и побудительным стимулом гармонизации налогообложения в странах-участницах Евросоюза являются процессы углубления международной экономической интеграции. В то же время само сближение налоговых систем государств, участвующих в интеграционном объединении, оказывает обратное стимулирующее воздействие на дальнейшее развитие интеграционных процессов в других областях [3].

Закрепленная законодательно совокупность налогов, платежей, принципов их построения и способов взимания образует налоговую систему.

Налоговая система представляет собой совокупность налогов и обязательных платежей, взимаемых в государстве, а также принципов, форм и методов их установле-

ния, изменения, отмены, уплаты, взимания, исчисления налогов и налоговый контроль.

Налоговая система всегда предстает как система институтов, организаций, которые занимаются регулированием налоговых отношений. В такие инстанции, которые осуществляют налоговый контроль или налоговое администрирование, время от времени приходится обращаться всем налогоплательщикам [2, 3].

Одновременно налоговая система предстает как налоговый механизм, включающий совокупность средств и методов организационно-правового характера, направленных на выполнение действий налогового законодательства. Посредством налогового механизма обеспечиваются устойчивость и целевая направленность функционирования налоговой системы, осуществляется налоговая политика.

Налоговую систему можно представить и как совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, установленных к уплате.

Системы налогов в разных странах отличаются друг от друга: по структуре, набору налогов, способам их взимания, налоговым ставкам, фискальным полномочиям различных уровней власти, налоговой базе, налоговыми льготами. Это закономерно, так как налоговые системы складывались и продолжают складываться под воздействием разных экономических, политических и социальных условий. Однако любая налоговая система должна отвечать общим требованиям.

На практике основным методом ликвидации налоговых барьеров в ЕС является постепенное сближение налоговых систем стран-членов. При этом допускается сохранение между ними некоторых различий, не оказывающих существенного влияния на условия конкуренции и не препятствующих нормальному функционированию единого рынка. Такой прагматический подход к осуществлению налоговой гармонизации нашел отражение в "Белой книге" о завершении создания единого внутреннего рынка ЕС (1985) и других документах Европейской Комиссии, где рассматриваются эти проблемы.

Интеграции национальных систем налогообложения в ЕС преследует следующие цели:

- ◆ привести в соответствие структуры налоговых систем, порядка взимания основных видов налогов во всех странах сообщества;
- ◆ обеспечить нейтральность налогов с точки зрения условий конкуренции на едином рынке, иными словами, недискриминационный налоговый режим для всех его участников;
- ◆ создать условия для отмены контроля на внутренних границах Сообщества;

- ◆ устранить возможность двойного налогообложения прибылей компаний, осуществляющих деятельность в двух или более странах ЕС;

- ◆ исключить возможность уклонения от уплаты налогов и гарантировать поступление соответствующих доходов в бюджеты стран-членов.

Налоговая интеграция стран-участниц Европейского союза

Основными направлениями налоговой интеграции стали гармонизация НДС и акцизов, а также унификация налогообложения компаний. При этом не ставится цель передачи всей налоговой выручки органам ЕС. Доходы стран-членов от взимания налогов продолжают поступать в их национальные бюджеты кроме определенной части налога на добавленную стоимость (НДС), которая отчисляется в единый бюджет Сообщества (в 1997 г. – 1,4% от взысканной суммы этого налога). Фактически в ЕС до сих пор не создано единого налогового пространства, что затрудняет функционирование единого внутреннего рынка.

Важно подчеркнуть, что законодательные акты, касающиеся прямых или косвенных налогов, принимаются Советом ЕС единогласно. Такие акты носят форму директив, которые определяют цели и сроки проведения тех или иных мероприятий. Конкретные методы их осуществления являются прерогативой национальных властей, принимающих соответствующие законы.

1 мая 2004 г. в Европейский Союз (ЕС) вступило десять новых стран: Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия и Эстония. В соответствии с Договором о создании ЕС данной интеграционной группировке, насчитывающей в настоящее время 25 государств-членов, предстоит продолжить движение по пути создания единого европейского экономического пространства, в рамках которого отсутствуют барьеры (в том числе налоговые) для свободного обращения товаров, услуг, капиталов и трудовых ресурсов. Немаловажным фактором успешного развития интеграции является соответствующая модификация национальных налоговых систем стран – членов ЕС, которая в настоящее время осуществляется под воздействием и международной налоговой конкуренции, и европейской налоговой гармонизации (координации) [5–7].

Конвергенция национальных налоговых законодательств, структуры налоговых систем, налоговых ставок и методик расчета налоговой базы, происходящая в результате развития двух вышеозначенных процессов, теперь распространила свое действие и на десять стран-новобранцев. Несомненно, это выводит на новый уровень международную налоговую конкуренцию в регионе, а также ставит очередные задачи перед европейской налоговой координацией.

Неотъемлемые функции правительства в экономике, как основа налоговой гармонизации

Как известно, сбор налогов не является самоцелью государства. Налоги призваны гарантировать реализацию неотъемлемых функций правительства в экономике, социальную защиту и справедливость, обеспечить стабильные поступления в государственный бюджет. Поэтому характер и способы осуществления национальной налоговой политики, степень либеральности налогового климата страны в немалой степени зависят от роли, которая отводится государству в современной смешанной экономике. Чем меньше по объему и затратам административно-хозяйственные функции правительства, чем эффективнее государственная система социального обеспечения, тем дешевле обходится налогоплательщикам содержание соответствующего управленческого аппарата, а также покупка общественных товаров и услуг.

В двух ведущих на сегодняшний день моделях макроэкономического развития – неолиберальной и социальной рыночной – приоритетные функции налогов несколько отличаются. Если в рамках неолиберализма налогам отводится прежде всего роль косвенного экономического регулятора, то социальная рыночная система, постепенно трансформируясь в идею-фикс государства-сообщества (social welfare state), вынуждена делать упор на фискальную роль налоговых платежей. Поэтому страны с элементами неолиберализма в национальной экономической политике, как правило, имеют более низкую долю государственных расходов по отношению к ВВП и более низкие показатели налогового бремени. Напротив, социальная рыночная модель, предполагающая и большую государственную опеку бизнеса, и больший по стоимости набор социальных гарантий, оказывается более затратной в финансовом плане. Для стран – приверженцев данной модели развития характерны высокие пропорции государственных расходов, а также налогов в ВВП [8].

Поскольку десятка стран, вступивших в ЕС в 2004 г., по уровню своего экономического развития значительно не дотягивает до средних показателей старых стран ЕС, то одной из актуальных задач Евросоюза становится финансирование процесса экономического развития вновь присоединившихся стран из общего бюджета Сообщества. Как показывает статистика, прием в ЕС новых членов потребовало порядка 5,3 млрд евро в 2006 г., 10,4 млрд евро в 2007 г. и 12 млрд евро в 2008 г. Совокупные затраты на расширение ЕС в период до 2008 г. составило в сумму около 80 млрд евро. Вполне очевидно, что бремя подобных финансовых издержек легло на плечи старых членов ЕС, в особенности Германии, Франции, Великобритании, Швеции, Нидерландов и Австрии, являющихся странами – чистыми донорами единого европейского бюджета. Вместе с тем из данной шестерки стран лишь

Швеция в 2007 г. не имела проблем с сальдо своего национального бюджета, в то время как Германия, Франция, Великобритания и Нидерланды вышли за рамки допустимого дефицита, определенного в 3% ВВП (см. табл. 1).

В данных обстоятельствах достаточно актуальными оказываются перспективы введения единого общеевропейского налога, поступления от которого непосредственно направлялись бы в бюджет Евросоюза.

Идея подобного налога, вся ответственность за сбор которого была бы передана непосредственно органам Евросоюза, а налогоплательщиками являлись бы физические и юридические лица, получающие доходы из источников на территории Сообщества, связана с повышением прозрачности финансирования деятельности ЕС (действующая система перечислений определенной части ВВП стран-членов, а также доли собранного НДС в адрес Брюсселя достаточно сложна и запутана) и с увели-

чением совместных расходов стран-членов в связи с расширением интеграционной группировки. Такой налог мог бы стать примером подлинного объединения национальных налоговых систем стран ЕС под общим контролем со стороны органов Сообщества(7).

Конкуренция в сфере налогообложения существует в том случае, если люди имеют возможность уменьшить свое налоговое бремя путем перекачки капитала и/или рабочей силы из юрисдикции с высоким налогообложением в юрисдикцию с низкими налогами. Такая миграция дисциплинирует расточительные правительства и благоприятно воздействует на страны, которые снижают налоговые ставки и проводят реформы, способствующие экономическому росту. Налоговая конкуренция особенно важна в условиях нынешней глобальной экономики, а происходящие процессы помогают убедить многие страны в необходимости проведения налоговой политики, способствующей развитию рынка [9, 10].

Таблица 1.

Структура налоговых систем основных стран членов Европейского союза (Bulletin for International Fiscal Documentation. 2007. Vol.58. №8/9. P.352.).

Страна	Подходные налоги	Социальные налоги и сборы	Налог на фонд оплаты труда	Налог на имущество	Налоги на товары и услуги	Прочие налоги и сборы
<i>Первоначальные члены Европейского союза</i>						
Австрия	29,8	33,5	6,1	1,3	28,0	1,2
Бельгия	39,6	31,6	-	3,1	24,4	0,1
Великобритания	37,9	17,1	-	12,1	32,4	-
Германия	28,0	40,1	-	2,3	29,3	-
Греция	24,4	32,5	-	4,5	38,4	0,4
Дания	59,5	3,4	0,5	3,5	32,8	-
Ирландия	40,7	15,4	-	5,6	37,9	-
Испания	29,1	35,4	-	6,6	28,7	0,3
Италия	32,6	30,3	-	5,4	25,4	6,1
Люксембург	36,9	27,8	-	8,1	26,9	0,1
Нидерланды	27,1	35,6	-	5,3	30,9	0,5
Португалия	27,6	27,1	-	3,4	41,1	0,5
Финляндия	40,8	26,5	-	2,4	30,0	0,1
Франция	24,0	37,2	2,4	7,0	25,5	3,6
Швеция	36,1	30,1	4,1	3,2	26,1	0,2
<i>Новые члены Европейского союза / члены ОЭСЗ, 2Р</i>						
Венгрия	26,5	30,3	3,2	1,9	37,4	0,7
Польша	28,8	29,4	0,6	4,3	37,0	-
Словакия	21,0	43,3	-	1,6	37,1	-
Чехия	24,7	44,1	-	1,4	29,8	-

Неудивительно, что странам с высокими налогами не нравится налоговая конкуренция; используя международные бюрократические структуры, в частности, ЕвроСоюз.

ВЫВОДЫ

В настоящее время с новыми предложениями о тактике европейской налоговой гармонизации (координации) выступили Германия и Франция. Данные страны хотели бы придать процессу налоговой гармонизации демократичный характер, включив соответствующие разделы о принципах единой налоговой политики ЕС в новую европейскую конституцию. В частности, предполагается принятие совместных решений в сфере координации налоговой политики в ЕС путем получения квалифицированного большинства голосов стран – членов Сообщества с отменой возможности наложения вето несогласными странами. Германия предложила также заключить соглашение с новыми членами ЕС о своеобразном "налоговом коридоре", что способствовало бы устранению губительной налоговой конкуренции на территории ЕС. С этой целью предполагается фиксация допустимых минимальных и максимальных налоговых ставок во вновь вступивших в ЕС странах для того, чтобы последние не смогли бы в дальнейшем понижать свои и без того умеренные прямые и косвенные налоги.

Увеличить государственные поступления за счет налогообложения потребления можно и путем выравнивания ставок НДС на различные виды потребительских то-

варов. Хотя льготные ставки являются инструментом социальной политики поддержки групп населения с низким доходом, их эффективность с этой точки зрения является довольно низкой, поскольку низкими ценами пользуется и население с более высокими доходами. Вместо этого директивные органы присоединившихся стран вполне могут частично заменить меры социальной помощи через НДС альтернативными инструментами подоходного налогообложения и социальными пособиями, учитывающими материальное положение получателей.

Существуют и экономические аргументы в пользу сближения ставок НДС и отмены в конечном счете всех изъятий, особенно в преддверии вступления в ЕС. Данные подтверждают, что разброс ставок налогов на потребление между странами снижает их эффективность, подрывает их нейтральность и деформирует конкуренцию на товарных рынках и структуру потребления. Кроме того, результаты сравнительного анализа положения в отдельных странах показали, что при прочих равных условиях множественность ставок НДС, как правило, сопровождается меньшей собираемостью этого налога, что негативно отражается на совокупных государственных поступлениях.

Политическая задача сокращения существующего разрыва в ставках налогов на потребление и обеспечения дальнейшей гармонизации налогообложения в рамках ЕС будет оставаться для присоединившихся стран актуальной и после их вступления в ЕС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Витвицкая, О. Право Европейского Союза [Текст] / О. Витвицкая, Г. Горнинг. – СПб.: Питер, 2013. – С. 52.
2. Грис, Т. Мировая экономика [Текст]: Учебник для вузов / Т. Грис, А. И. Леусский, Е. С. Лозовская. – СПб.: Питер, 2014. – 318 с.
3. Захаров, А. С. Налоговое право Европейского союза: действующие директивы ЕС в сфере прямого налогообложения [Текст] / А. С. Захаров. – М.: Волтерс Клувер, 2014. – 234 с.
4. Капустин, М. Г. Евро и его влияние на мировые финансовые рынки [Текст] / М. Г. Капустин. – М.: ДеКА, 2012. – 262 с.
5. Михалкина, Е. В. Экономика общественного сектора [Текст]: учеб. / Е.В. Михалкина. – Москва: Наука – Спектр: Дашков и К, 2015. – 336 с. – (Учебные издания для бакалавров). – Библиогр.: с. 331–335.
6. Мовсесян, А. Г. Мировая экономика [Текст]: учебник для вузов / А. Г. Мовсесян, С. Б. Огневцев. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 654 с.
7. Российская Федерация. Законы. О трудовых пенсиях в Российской Федерации [Текст]: федер. закон: [принят Гос. Думой 30.11.2001 г.: одобр. Советом Федерации 5 декабря 2005 г.]
8. Сабельников, Л. В., Зотов Г. М., Чеботарева Е. Д. Налогообложение в Европейском Союзе [Текст] / Л. В. Сабельников, Г. М., Зотов, Е. Д., Чеботарев. – М., 2014 – 201 с.
9. Шмятенков, В. Г. Европейская интеграция [Текст]: учебное для вузов. / В.Г. Шмятенков. – М.: Международные отношения, 2013. – 399 с.
10. Bulletin for International Fiscal Documentation. 2007. Vol.58. №8/9. P.352.

УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ: КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

EVASION OF TAXES: FORENSIC PROBLEMS

M. Arutyunyan

Annotation

This scientific article is devoted to the analysis of the state of tax crime in the current realities, as well as the identification of the main forensic issues related to the investigation of criminal tax evasion.

Keywords: taxes, tax evasion to the individual, tax evasion with the organization, criminalistic characteristics of the criminal, the elements of criminalistic characteristics, condition of committing a crime.

Арутюнян Мариам Гагиковна
Аспирант,

Московский государственный
университет им. М.В. Ломоносова

Аннотация

Данная научная статья посвящена анализу состояния налоговой преступности в нынешних реалиях, а также выявлению основных криминалистически значимых проблем, связанных с расследованием преступного уклонения от уплаты налогов.

Ключевые слова:

Налоги, уклонение от уплаты налогов с физического лица, уклонение от уплаты налогов с юридического лица, криминалистическая характеристика преступлений, элементы криминалистической характеристики, обстановка совершения преступления.

Преступления, совершаемые в экономической сфере, представляют собой серьезную угрозу цивилизованному развитию государства и общества. В соответствии со статистическими данными Главного информационно-аналитического центра МВД РФ по сравнению с январем – декабрем 2016 года на 3,4% сократилось число преступлений экономической направленности, выявленных правоохранительными органами. Тем не менее, всего выявлено свыше 105 тысяч преступлений данной категории, удельный вес этих преступлений в общем числе зарегистрированных составил 5,1%, а материальный ущерб (по оконченным уголовным делам) составил более 140 млрд руб. [9].

Авангардом среди экономических преступлений выступает уклонение от уплаты налогов. Так, в соответствии с данными Генеральной прокуратуры, которые представлены в ежемесячном сборнике о состоянии преступности в России за январь–декабрь 2017 года, было только зарегистрировано 8 654 преступлений налоговой направленности [10]. В связи с этим уже не первый год вопрос организации качественного расследования преступного уклонения от уплаты налогов является одним из первоочередных задач для государственных органов.

Под уклонением от уплаты налогов, ответственность за которое предусмотрена статьями 198 и 199 УК РФ, следует понимать умышленные деяния, направленные на их неуплату в крупном или особо крупном размере. Общественная опасность уклонения от уплаты налогов, то есть умышленное невыполнение конституционной обязанности каждого платить законно установленные нало-

ги, заключается в непоступлении денежных средств в бюджетную систему РФ [1].

К сожалению, достигнутые на этом фронте правоприменительной деятельности успехи явно проигрывают с неудачами. Это предопределило необходимость выявления и более детального изучения основных проблемных аспектов с целью выявления общих закономерностей, способствующих росту преступлений в сфере уклонения от уплаты налогов, причем, как в количественном, так и в качественном смысле.

Развитие и защита предпринимательства в РФ неоспоримо является важной задачей, для достижения которой многие высказывают необходимость декриминализации уклонения от уплаты налогов. Однако такая позиция достаточно двоякая. Защита добросовестных и законопослушных предпринимателей необходима, но не стоит пренебрегать важностью своевременного пресечения, выявления и раскрытия налоговых преступлений, что выгодно и самим предпринимателям.

Так, Президент РФ В.В. Путин на встрече с руководителем Федеральной налоговой службы М. Мишустиным также обратил внимание на то, что в данном вопросе необходимо комплексное решение: "Нужно сделать так, чтобы не создавать дополнительных условий для давления на бизнес, но в то же время чтобы все участники этого процесса исполняли свой долг перед государством и не перекладывали свою долю ответственности на плечи людей, которые бизнесом не занимаются и исправно платят налоги".

Важно понимать, что преступления в сфере уклонения от уплаты налогов нарушают интересы всего общества в целом, лишая многих возможности получения дохода, обременяемого из бюджета. Более того, как справедливо отмечает И.В. Александров, зачастую налоговые преступления становятся "связующим звеном" других преступлений. В последние годы в судебной и следственной практике стали нередкими уголовные дела, где налоговому преступлению сопутствует незаконная банковская деятельность, лжепредпринимательство, легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем, злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности и т.д. [2].

В настоящее время уже есть негативный опыт декриминализации налоговой преступности. В данном контексте стоит выделить Федеральный закон от 29 декабря 2009 г. № 383-ФЗ "О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации", которым были внесены изменения в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации и Уголовный кодекс Российской Федерации, предусматривающие возможность освобождения от уголовной ответственности за налоговые преступления лица, впервые совершившего такое преступление, если оно полностью уплатило суммы недоимки и соответствующих пеней, а также сумму штрафа в размере, определяемом в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации.

Порой применение подобных "либеральных" мер наказания за совершение налоговых преступлений приводило и вовсе к тому, что в ситуациях, когда есть недоимки, составляющие несколько миллионов рублей, обвиняемые, как правило, приговариваются к штрафам, составляющим не более нескольких сотен тысяч руб. Так, по уголовному делу № 1-17/2016 лицо обвинялось в совершении преступления, предусмотренного ч.1 ст.199 УК РФ. Сумма недоимки составляла 4.820.622 руб. Пушкинский городской суд Московской области признал обвиняемого виновным и назначил наказание в виде штрафа в размере 100.000 рублей. Такие приговоры не единичный случай и есть много других примеров (уголовные дела №1-51/2016, 1-298/2015 и др.).

Подобные меры в свою очередь порождают отсутствие реальной заинтересованности у лиц в досудебном погашении недоимок. В связи с этим вытекает и следующая проблема – отсутствие механизма обеспечения возмещения убытков государству ввиду уклонения от уплаты налогов.

Так, статистические сведения о числе привлеченных к уголовной ответственности за преступления по уклонению от уплаты налогов и о видах наказания за эти противоправные деяния также отражают низкую эффективность существующих мер.

В первом полугодии 2017 года всего было осуждено 241 человек, из них:

- ◆ к лишению свободы – 14;
- ◆ условному осуждению к лишению свободы – 40;
- ◆ к наказанию в виде штрафа – 100;
- ◆ по приговору освобождено по амнистии от лишения свободы – 39 осужденных, от иных мер – 36, а по другим основаниям – 1 осужденный от лишения свободы, 11 осужденных от иных мер наказания или наказание не назначалось.

Более того, были оправданы – 3 осужденных, и прекращены 162 уголовных дела. К штрафу в виде основного вида наказания за первое полугодие 2017 годов осуждены: до 5 тыс. – 0 человек, свыше 5 тыс. до 25 тыс. – 0, свыше 25 тыс. до 100 тыс. – 25, свыше 100 тыс. до 300 тыс. – 61, свыше 300 тыс. до 500 тыс. – 14, свыше 500 тыс. до 1 млн – 0, свыше 1 млн – 0 [8]. Приведенные данные подтверждают, что эта проблема остается нерешенной и требует разработки иного решения, поскольку убытки государству не возмещаются в полном объеме.

Вместе с этим, следует отметить и благоприятное тенденции в разрешении уголовно-процессуальных вопросов, связанных с возбуждением уголовного дела по преступлениям в сфере уклонения от уплаты налогов.

С принятием Федерального закона N 407-ФЗ (в ред. от 06.12.2011) волна декриминализации коснулась и порядка возбуждения уголовных дел по налоговым преступлениям: поводом для возбуждения уголовного дела по налоговым преступлениям (ст.140 УПК РФ), предусмотренных ст.198–199.2 УК РФ, служили только те материалы, которые были направлены налоговыми органами в соответствии с законодательством о налогах и сборах для решения вопроса о возбуждении уголовного дела.

Следствием вышеуказанных изменений в ст.140 УПК РФ стало низкое качество информационных материалов, предоставляемых налоговыми органами правоохранительным, т.к. налоговые органы не уделяли должного внимания фиксированию и сохранению следов совершенных преступлений, и их документированию умысла. Поэтому правоохранительным органам приходилось восполнять пробелы, допущенные налоговыми органами, что по срокам очень затратно. В итоге это приводило к истечению срока привлечения к уголовной ответственности.

Все это в совокупности также отражало не менее актуальную проблему необходимости организации взаимодействия следственных и налоговых органов, а также подразделений МВД России, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность, при возбуждении и расследовании уголовных дел о преступлениях в сфере уклонения от уплаты налогов. Зачастую, после поступления материалов в определенном порядке из налоговых органов

в следственные органы налогоплательщики умышленно предпринимают меры к сокрытию своего имущества, за счет которого возможно возместить ущерб, причиненный государству. Ведь между налоговой проверкой и передачей материалов в следственные органы проходит значительное время, в течение которого у налогоплательщиков возникает возможность отчуждать имущество. В связи с этим, следователи в таких ситуациях уже не имеют возможности принять меры по обеспечению гражданского иска [5].

22.10.2014 г. были внесены изменения в ФЗ от 06.12.2011 N 407-ФЗ, ввиду которых для налоговых преступлений был установлен общий порядок возбуждения уголовных дел. Данные изменения в некоторой степени предотвратили проблемы, порожденные предыдущей редакцией, т.к. позволили обеспечить комплексный подход к противодействию налоговым преступлениям, способствует дополнительному стимулированию органов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность, на розыск имущества еще на стадии выявления преступления [6]. Более того, как заявил в интервью "Российской газете" А. Бастрыкин, в связи с возвращением полиции полномочий проводить оперативно-розыскные мероприятия по налоговым преступлениям, только в 2015 году количество уголовных дел по этим статьям выросло на 68 % по сравнению с 2014 годом.

Не менее важной проблемой в процессе расследования уголовных дел о налоговых преступлениях остается преюдициальное значение результатов арбитражного (гражданско-правового) судопроизводства в соответствии со ст. 90 УПК РФ.

В российском гражданском процессуальном и арбитражном процессуальном законодательстве предусмотрены менее строгие требования к процедуре доказывания, нежели в уголовном процессе.

Так, признанные сторонами в результате достигнутого между ними соглашения обстоятельства принимаются арбитражным судом в качестве фактов, не требующих дальнейшего доказывания (ч. 2 ст. 70 АПК РФ) [7]. Такая процедура доказывания недопустима в уголовном процессе, что порождает определенные коллизии и предопределяет невозможность применения ст. 90 УПК РФ в рамках производства уголовных дел по налоговым преступлениям.

Думается, что инструментариями достижения позитивной динамики борьбы с уклонением от уплаты налогов могут служить, во-первых, совершенствование уголовно-правового и уголовно-процессуального законодательства по указанным проблемным аспектам, что приведет к устранению коллизий. В то же время, очевидно, что эффективность правовых норм также зависит и от правоприменительной практики, "ибо самый совершенный закон при плохой реализации может оказаться малоэффективным либо вообще недействующим" [3]. В связи с этим, выражается необходимость профессионального отбора и профессиональной подготовки работников по расследованию преступлений в сфере уклонения от уплаты налогов, разработка информационного обеспечения о современных способах совершения налоговых преступлений и возможностях их расследования [4]. Наконец, успех в борьбе возможен лишь при взаимном сотрудничестве правоохранительных и налоговых органов.

В рамках одной статьи не представляется возможным рассмотрение всех вопросов, связанных с ростом преступности в сфере уклонения от уплаты налогов, поэтому мы остановились на основных с учетом уже имеющейся практики, поскольку выявление даже общих закономерностей позволит более наглядно рассмотреть и выделить основные проблемные аспекты, которые следует предотвратить, что, как следствие, должно способствовать более успешному расследованию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Пленума ВС РФ от 28 декабря 2006 г. N 64 "О практике применения судами уголовного законодательства об ответственности за налоговые преступления"
2. Александров И.В. Налоговые преступления: Криминалистическая проблемы расследования. – Спб.: Издательство "Юридический центр Пресс", 2002.
3. Алиев В.М. Современные тенденции в распространении экономической преступности // Безопасность бизнеса. 2014. № 3.
4. Васильева Е.Г. Проблемы выявления, расследования и квалификации налоговых преступлений // Налоги. 2013. № 5.
5. Куликова О.Н. Проблемные вопросы при рассмотрении сообщений о налоговых преступлениях и расследовании уголовных дел данной категории // Российский следователь. 2015. № 1
6. Маслов И.А., Новиков А.М. Нерешенные проблемы на стадии возбуждения уголовного дела при рассмотрении сообщений о налоговых преступлениях // Уголовное право. 2011. № 5. С. 85–90
7. Чащина И.В. Применение межотраслевой преюдиции по уголовным делам о рейдерстве. Доступ из справочно-правовой системы "КонсультантПлюс".
8. Официальный интернет сайт Судебного департамента при Верховном Суде РФ. <http://www.cdep.ru/>
9. Главный информационно-аналитический центр – МВД России – <https://xn--b1aew.xn--p1ai/reports/item/12167987/>
10. Портал правовой статистики Генеральной Прокуратуры Российской Федерации – <http://crimestat.ru/analytics>

О СОВРЕМЕННОМ ПОНИМАНИИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРАХ СТАНОВЛЕНИЯ ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРАВЛЕНИЯ

Ахвердиев Эрвин Алибекович
Волгоградский
государственный университет

ON THE MODERN UNDERSTANDING AND SOCIO-ECONOMIC FACTORS OF THE FORMATION OF THE FORM OF GOVERNMENT

E. Ahverdiev

Annotation

This article highlights the problems associated with the definition of the form of government, as well as the factors influencing its formation. Analyses the position of modern authors, we compare different approaches to the understanding of the specified legal concepts. The study carried out in this article leads to the conclusion that at the moment it is necessary to be able to distinguish the form of government *de jure* and *de facto*, as well as to identify the root causes of this kind of discrepancies. For this purpose, the most important components of the state organism were chosen, which were grouped into political and legal factors and socio-economic ones. Further research focuses on socio-economic determinants as the most obvious and important from the point of view of the formation of the form of government. For each of the elements of the considered group of factors, historical, logical and legal examples are given with the identification of the regularity of their influence on the change of the form of government.

Keywords: form of government, form of state, real Constitution, socio-economic factors, mentality, parliamentary monarchy, way of organizing power, political regime, A. Fulle, Republic.

Аннотация

В данной статье освещаются проблемы, связанные с определением понятия формы государственного правления, а также факторами, влияющими на её становление. Анализируются позиции современных авторов, сопоставляются различные подходы в понимании указанного правового понятия. Исследование, проведенное в настоящей статье, приводит к выводам, что на данный момент необходимо уметь разграничивать форму правления *де-юре* и *де-факто*, а также выявлять первопричины подобного рода расхождений. Для этого были выбраны наиболее важные компоненты государственного организма, которые были сгруппированы в политико-правовые факторы и социально-экономические. Дальнейшее исследование сосредотачивается на социально-экономических детерминантах, как наиболее явных и важных с точки зрения становления формы правления. Для каждого из элементов рассматриваемой группы факторов приводятся историко-логические и юридические примеры с выявлением закономерности их влияния на изменение формы государственного правления.

Ключевые слова:

Форма правления, форма государства, реальная конституция, социально-экономические факторы, менталитет, парламентарная монархия, способ организации власти, политический режим, А. Фуллье, республика.

Вопрос о понятии формы правления изучается многими правоведами и являлся актуальной темой с момента появления первых государственных образований. Однако необходимо отметить, что по настоящее время ведутся споры касательно понятия формы правления, классификации и наилучшего его вида. В этой связи уместно высказывание Л. Гумпловича о том, что "учение о различии государств или о государственных формах является столь же шатким и неустановленным, как и определение понятий государства".[1]

Выработанные подходы по рассмотрению формы правления как элемента формы государства находят поддержку у современных правоведов. Такие авторы, как М.М. Рассолов, А.М. Скоков, Н.Н. Арзамаскин, Н.И. Ма-тузов, Л.П. Рассказов, Н.М. Чистяков и другие, определя-

ют форму правления как систему органов верховной государственной власти. В дополнение к этому, Н.Н. Арзамаскин определяет форму правления как "форму соглашения, отношений и связей внутри социально-экономического дифференцированного общества".[2] М.О. Кульков считает, что форма правления – это совокупность способов организации политической власти общества или отдельной её группы (сословия, класса), раскрывающихся в организации высших государственных органов и методах осуществления функций государства.[3] В соответствии с данной позицией форма правления, по сути, становится институтом, позволяющим реализовывать политическую власть, которая зависит от политического режима, установленного в стране. По мнению известного конституционалиста В. Е. Чиркина, форма правления есть способ управления государством, которая включает структуру и

взаимоотношения органов государства, а также государственных органов и населения.[4] Теоретик А.В. Малько предлагает свою формулировку: "Форма правления – это организация государственной власти, характеризующая ее формальным источником и принципами взаимоотношения между высшими (центральными) органами государственной власти (глава государства, парламент, правительство) и населением".[5] В данном определении прослеживаются идеи о правовом государстве.

Как отмечалось выше, единого универсального понятия формы правления нет, однако приведенные определения различных авторов показывают, что в их подходах существуют схожие черты. Наиболее общий анализ показывает, что ученые одновременно соглашались в том, что:

- ◆ Форма правления напрямую связана с организацией высших органов государственной власти;
- ◆ Характеристика формы правления включает в себя порядок взаимодействия государственных органов между собой;
- ◆ Характеристика формы правления включает в себя взаимоотношения государственных органов и населения.

Интересное заметил В. А. Грузинов говоря, что вопрос о форме правления всегда находится в двух разнополярных плоскостях: с одной стороны – это юридическое закрепление и оформление высших органов власти, их фактическое состояние, а с другой – их взаимодействие.[5] Такой подход наталкивает на выводы, сделанные М. И. Байтиным. В работах заслуженного деятеля науки Российской Федерации особо отмечено, что без демаркации юридической и фактической стороны невозможно осмысление и понимание взаимосвязи высших государственных органов друг с другом и населением. Таким образом, необходимо различать форму правления "на бумаге" и объективно существующую форму правления в государстве на тот или иной момент.

Проблема соотнесения указанных аспектов становится все более актуальной в силу разнообразия политико-экономических процессов в странах мира. В настоящее время научно-правовая мысль заметно корректируется. Как верно отметил М. И. Байтин, на данный момент не представляется возможным лишь на основе формальных источников, верно определять ту или иную форму правления. В то же время нельзя и отрицать роль заложенных правовых принципов в законодательстве. Одним из важнейших в этом смысле являются конституционные положения государства, касающиеся высших государственных органов, прав и свобод человека. Указанные правовые конструкции оказывают непосредственное влияние на систему взаимоотношений населения с властью. Однако политическая практика показывает, что раз-

личные аспекты конституционных положений настолько разно могут соотноситься друг с другом, что это может привести к фактической смене системы правления. С одной стороны, данный факт показывает особую мобильность формы правления. Именно это свойство помогает государству преодолевать те или иные трудности в развитии, а также выходить из кризисных международно-политических ситуаций. С другой стороны, некоторые вопросы, касающиеся принципов формы правления, а именно положения главы государства в стране, могут изменяться до степени негативного влияния на конституционный строй, заложенный в ее основном законе.

Такие примеры знает история и к ним обращается в своих трудах М. И. Байтин. Ярчайший пример Италии 1920–30-ых годов, где Муссолини, считая важным сохранить форму правления в виде конституционной монархии, де-факто всю полноту власти собрал в правящей партии во главе с фашистским лидером.[5]

Нечто похожее происходило и в нацистской Германии, где Веймарская конституция закрепляла республиканскую форму правления. Впоследствии же законом от 1 августа 1934 года А. Гитлер был провозглашен канцлером и вождем Германии, а наряду с этим получил право самостоятельно определять преемника. Таким образом, взаимосвязь юридически закрепленного статуса высших государственных органов и их реальное фактическое положение имеет большое значение для определения формы правления. Как отмечает М. И. Байтин, любая форма государственного правления должна быть воплощена в конституционных нормах, легитимирована законодательством той или иной страны.[5]

В то же время все эти случаи имеют определенную закономерность в своем развитии. Возникает необходимость в понимании причин данной закономерности, которые на наш взгляд могут лежать в определенном наборе факторов, влияющих на становление формы правления.

Обращая внимание на все разнообразие процессов, способных каким-либо образом повлиять на существующую форму правления, можно выделить две большие подгруппы факторов. Первая включает в себя политико-правовые детерминанты, вторая социально-экономические.[6] К политико-правовым следует отнести:

- ◆ Правосознание (правовая ментальность) населения;
- ◆ Политический режим;
- ◆ Сложившиеся формы правления соседних государств, их опыт;
- ◆ Влияния политико-правовых идей и учений;
- ◆ Вмешательство в правовой или военной форме сторонних государств;

К социально-экономическим факторам относятся:

- ◆ Ступень экономического развития;
- ◆ Историческая память;
- ◆ Менталитет, привычки и образ жизни людей;
- ◆ Духовное состояние, сопряженное с религиозными воззрениями;
- ◆ Национальный состав населения, выливающийся в традиции и обычаи.

Выделенные политико-юридические и социально-экономические факторы, в той или иной комбинации определяют конкретную форму правления государства в определенный временной период. Преобладание одних элементов над другими со временем приводит к микро, а в отдельных случаях и к макроизменениям в организации высшей государственной власти страны. В настоящей статье одна из задач, стоящей перед автором – раскрытие социально-экономических факторов.

Социально-экономические факторы

Раскрытие каждого из элементов, составляющих социально-экономическую группу, стоит начать с того обстоятельства, что именно эти причины оказывают большое влияние на рассматриваемые процессы как в историческом контексте, так и в современности. Обусловлено это в первую очередь базисными характеристиками каждого из факторов, которые в последующем могут оказывать воздействие непосредственно на всю политико-правовую группу.

Экономическое состояние государства оказывает наиболее очевидное влияние на форму правления. Данная идея была озвучена уже во времена первых правовых учений Платона, Аристотеля, Цицерона, которые одним из видов форм правления называли олигархию.[7] Уровень благосостояния, как отдельной группы людей, так и государства в целом, могут изменить различные аспекты функционирования верховной власти. Абсолютизация же этого тезиса происходит в марксистско-ленинском учении. Именно расслоение общества с экономической точки зрения обуславливает организацию всей системы управления государством, формируя ее необходимым образом. О влиянии экономики на форму правления показывают исторические события, характеризующие подобные процессы. Распад четвертой Французской республики наряду с иными важными факторами, был обусловлен спадом в экономической сфере. На тот период основное экономическое сосредоточение французов было в Алжире. Начавшаяся война перекрыла возможность столь же эффективно использовать сложившиеся годами механизмы. В конечном итоге, эти события привели к смене парламентарной республики (четвертой Французской республики – прим. автора) на смешанную республику (пятая Французская республика – прим. автора). События

Февральской революции в России 1917 года, не в последнюю очередь были вызваны бедственным состоянием экономики и низким уровнем жизни населения, что по своей сути является стимулятором к зарождению идеи смены формы правления. Также свежи в памяти события распада СССР. Смена формы правления также была обусловлена упадком экономики, которая фактически всецело зависела от нефтегазового сектора. Здесь же следует вспомнить теорию географического детерминизма, представленную Л. И. Мечниковым.[8] Российский ученый отмечал, что при некоторых природных условиях человеку приходится соединять свои усилия с другими людьми. В таком случае структура общества становится сложнее, так как появляется основа для разделения труда и дальнейшей социальной дифференциации. В иных природных условиях индивид может сам получить необходимое для жизни. В качестве главной силы среди совокупности географических факторов, Л. И. Мечников называет водную среду.[9] Действительно, самые первые государства возникают на территориях, расположенных вблизи водной среды, что, несомненно, имеет под собой две причины: жизненная необходимость и базис для экономического развития, например, в виде наличия путей экономического сообщения.

Историческая память и исторические традиции одна из важнейших категорий с точки зрения установления форм правления. Во-первых, изменение форм правления заставляет в большинстве случаев подстраиваться население под ту или иную систему. Новые правила не всегда могут успешно внедряться в уже выработанные подходы управления государством. В этой связи мысленное непроизвольное сравнение будет стимулировать народ и разные политические силы, их представляющие, на возврат к исходной точке, либо к изменениям, носящим точечный характер, но важный для комфортного функционирования государственной системы. В этом плане показателен пример Испании, которая в XX в. при установлении диктатуры Ф. Франко и после падения этого режима в 1975 г., незамедлительно вернулась к первоначальной форме правления – монархии.[10] Во-вторых, влияние историзма проявляется в уважении и соблюдении исторически сложившихся традиций. В данном случае очевиден пример Великобритании, где установлена парламентарная монархия. Еще любопытнее представляется опыт Японии, где также действует парламентарная монархия, однако фигура императора в отличии от королевы Великобритании еще более символизирована.

Затрагивая фактор ментальности, привычек и образа жизни людей, необходимо разрешить терминологическую часть проблемы. Менталитет – совокупность осознанных и неосознанных психологических установок, привычки сознания, заложенные воспитанием и культурными традициями, присущие определенной социальной об-

щности людей или отдельной личности. Согласно такому подходу, менталитет можно считать собирательным понятием в отношении привычек и образа жизни, так как они включаются в его содержание. Вопрос влияния ментальности на форму правления лежит на поверхности. Проявляющиеся в поведении человека ряд устоявшихся качеств, в обязательном порядке учитываются при становлении государственности. Этой проблематике уделяли внимание такие философы и мыслители как Геродот, Полибий, Тацит, оставившие в наследие свои зарисовки поведений галлов, римлян, персов в борьбе за власть и устройство социально-политической жизни.[11] В дальнейшем научная мысль идет по пути идентификации народов с коллективными личностями, которые наделены определенными отличительными характеристиками, выделяющимися в ментальности. Уже в XIX веке М. Лацарус и Х. Штайнтель формировали концепцию психологии народов.[12] Соотношение менталитета, психологии, а в итоге и формирующихся привычек человека и общества, были рассмотрены А. Фуллье.[13] Так, французский философ полагал, что важнейшей чертой "французского ума" – склонность к логически ясной схематизации, четкой определенности, стремление к эмпирическим многообразиям идей – приводящей к безграничной вере французов в сильное государство.[13] В этом контексте А. Фуллье считал, что большинство людей, недовольных властью, недисциплинированные, дорожат больше правом говорить, чем возможностью действовать. Более однозначными считаются исследования психологии и ментальности немцев. В 1930-е и 40-е года К. Юнг обращался к генезису нацистского режима в Германии. Швейцарский психолог видел в происходящих событиях, в том числе в способе организации власти государства, подсознательные импульсы, глубоко укорененные в национальном менталитете немцев.[14] Выдвинутый тезис подтверждали и данные клинических наблюдений К. Юнга за некоторыми пациентами-антифашистами, которые в сновидениях видели бессознательный комплекс насилия.[14] Образ жизни населения также оказывает определенное влияние в системе социально-экономических факторов. Так, например, по Н. А. Бердяеву, мягкотелость, любовь к жизни в тепле коллектива, растворенность в стихии земли, заложены в социально-исторических корнях российского характера, обусловленного образом жизни, связанной с сельской общиной.[15]

Фактор духовного состояния, формируемый зачастую принятием религиозных воззрений, оказывает в ряде случаев решающее значение при выборе формы правления. Особое влияние религии заметно в восточных странах. Так, в Ливане, чтобы обеспечить равный доступ к верховной власти для всех религиозных конфессий, был разработан порядок, именуемый ливанской моделью правления. Состоит он в том, что если президентом страны становится христианин, то премьер-министром – му-

сульманин, а в правительстве должно быть равномерное деление мусульман и христиан. В парламенте Ливана, именуемом Ассамблеей представительства, депутаты также избираются по религиозному признаку.[16] Во многих странах, где религиозные традиции оказывают крайне сильное воздействие, глава государства может быть одновременно главой церкви – Ватикан, Саудовская Аравия. В некоторых случаях могут вводиться специальные должности, как это произошло в Иране, где существует пост "духовного лидера", в системе органов стоящий выше президента. В общей парадигме следует отметить, что большинство мусульманских стран являются монархическими (Катар, ОАЭ, Малайзия, Кувейт), либо республиканскими, но с выраженными теократическими признаками (Исламская республика Иран).

Последний из факторов социально-экономической группы – разношерстность национального состава, а также присущие отдельной нации традиции и обычаи, не в последнюю очередь могут предопределить форму государственного правления. Закрепление в конституции формы правления с учетом национальных традиций местного населения делает ее более понятными для народа, расширяет социальную базу поддержки верховной власти, а также влияет на эффективность функционирования власти на государственном и региональном уровнях. Например, форма правления Самоа сложилась под влиянием местных обычаев и традиций.[10] Население этой страны сохраняет традиционную структуру общества, где основой служат семейные группы во главе с избранным вождем – матаи. Это дает возможность народу не искажать восприятие государства, рассматривая его в качестве большой семьи с выборным королем. Другим примером, влияния национального состава в государстве, могут послужить смены форм правления, когда включение в состав не титульных наций и расширение самого государства приводило к появлению империи с централизованной властью. В современной форме такое влияние приобретает более демократический вид. Достигается это за счет такого инструмента, как гарантированность доступа к власти национальных меньшинств. Иной подход – игнорирование потребностей и традиций национальных меньшинств, ведет либо к территориальному распаду государства, либо к реконструкции имеющейся модели правления.

Таким образом, выявленные закономерности влияния факторов социально-экономической группы на становление формы государственного правления показывают нам, что данный процесс является не стихийным, а предопределенным в силу тех или иных обстоятельств. В конкретный исторический период каждое государство претерпевает изменения в организации верховной власти, что зависит от тех факторов, которые наиболее сильно воздействуют на правоотношения в определенный мо-

мент развития. Поднятая нами проблема, несомненно, требует дальнейшего изучения и разработки. Предложения, выдвинутые в данной статье, не претендуют на исти-

ну последней инстанции, однако игнорировать роль рассмотренных факторов при формировании формы государственного правления нельзя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Общее учение о государстве / [соч.] Людвиг Гумпловича, проф. Грац. ун-та ; пер. со 2-го нем. изд. со вступ. очерком, примеч. и доп. ст. Ив.Н. Неровецкого. – Санкт-Петербург: типография Т-ва "Общественная польза", 1910. – [2], XXVI, 516 с.
2. Арзамаскин Н.Н. Эволюция формы государства (на современном опыте российской федерации): дис. ... – канд. юрид. наук. М., 1996, С. 9;
3. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве / М. О. Кульков; Науч. рук. д. ю. н. Вопленко Н. Н. – Саратов, 2008. – 40 с;
4. В. Е. Чиркин Нетипичные формы правления в современном государстве // Государство и право. 1994. №4. С. 109–110;
5. Байтин М.И., Грузинов В.А. Категория "форма правления" в современной отечественной науке // Вестник Саратовской государственной академии права. – Саратов: Изд-во СГАП, 2008, № 3 (61). – С. 18–23;
6. Ахвердиев Э. А. Историческое развитие проблемы классификации формы государственного правления // Научно-методический электронный журнал "Концепт". – 2017. – № 12 (декабрь). – С. 107–112;
7. Аристотель. Политика. Кн. 7 // Он же. Сочинения: В 4-х т. Т. 4 / Пер. с древнегреч.; Общ. ред. А. И. Доватура. – М.: Мысль, 1983. – 830 с. – (Филос. наследие. Т, 90);
8. La civilisation et les grands fleuves historiques / par Leon Metchnikoff ; avec une preface de M. Elisee Reclus. – Librairie Hachette et C-ie, 1889. – 369 с.
9. Цивилизация и великие исторические реки / Мечников Л. И. – М., 1995. – 461 с.
10. Форма государственного правления (вопросы теории) / Серегин А. В. / Диссертация на соискание ученой степени доктора юридических наук по специальности 12.00.01 – теория и история права и государства; история учений о праве и государстве. Научный консультант – доктор юридических наук, доктор политических наук, профессор, И.А. Иванников. – Ростов-на-Дону. – 2014. – 379 с.;
11. Геродот. История. В 9-ти кн. / Пер. Г.А. Стратановского. – М.: ООО "Издательство АСТ" Ладомир", 2001. – 752 с.;
12. Вундт В. Проблемы психологии народов. – М.: Академический проект, 2010. – 136 с.;
13. А. Фулье. "Психология французского народа", издательство Ф. Павленкова, СПб., 1899 г.;
14. Юнг К. Г. Психологические типы /Пер. с нем. Софии Лорне / Под общей ред. Зеленского В. –СПб.: "Ювента"; –М.: Издательская фирма "Прогресс-Универс", 1995. – 718 с/\$
15. Бердяев Н.А. О назначении человека // Мир философии: Книга для чтения. – М., 1991.
16. Симошвили, Л. Р. Формы правления: история и современность [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Л. Р. Симошвили. – 2-е изд., стереотип. – М.: Флинта : МПСИ, 2011. – 280 с.

© Э.А. Ахвердиев, (erwin.gelli@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ МЕХАНИЗМА ОТОБРАНИЯ РЕБЕНКА

TO THE QUESTION OF THE LEGAL REGULATION OF THE MECHANISM OF A CHILD

A. Glushchenko

Annotation

This article is devoted to analysis of the ripened need of improvement of the mechanism of implementation of the Institute of a child in the context of article 77 of the Family code of the Russian Federation. It is considered features of application of this article, including in the light of the recently adopted resolution of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation from November 14, 2017 n 14 "About practice of application by courts of the legislation on the settlement of disputes related to protection of rights and legal interests of the child at direct threat to his life or health, and when the restriction or deprivation of parental rights." In conclusion the author proposes recommendations for improving the analyzed legal phenomenon.

Keywords: Child, the Family code of the Russian Federation, bodies of guardianship and guardianship, education of the child, parents, immediate threat to the life and health of the child.

Глушченко Алексей Валерьевич

Ст. преподаватель,

*Нефтекамский филиал Башкирского
государственного университета*

Аннотация

Данная статья посвящена анализу созревшей необходимости совершенствования механизма реализации института отобрания ребенка в контексте статьи 77 Семейного кодекса Российской Федерации. В ней рассматриваются особенности применения данной статьи, в том числе в свете недавно принятого Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 14 ноября 2017 года №14 "О практике применения судами законодательства при разрешении споров, связанных с защитой прав и законных интересов ребенка при непосредственной угрозе его жизни или здоровью, а также при ограничении или лишении родительских прав". В заключении автором предложены рекомендации по совершенствованию исследуемого правового явления.

Ключевые слова:

Отобрание ребенка, Семейный кодекс РФ, органы опеки и попечительства, воспитание ребенка, родители, непосредственная угроза жизни и здоровью ребенка.

На сегодняшний день достаточно активно в России муссируется вопрос о необходимости внесения поправок в семейное законодательство в части регулирования вопроса о последствиях правового воздействия на родительское отношение – отобрания ребенка при непосредственной угрозе его жизни или здоровью.

Исследуемый правовой инструмент находит свое применение в достаточно частом применении, а порой и злоупотреблении своими полномочиями, со стороны органов опеки и попечительства (например, Дело Светланы Дель (г. Санкт-Петербург), дело Ларисы Шадриной (г. Тюмень), Данная проблема не прошла и мимо надзора Уполномоченного по правам ребенка в России – Татьяны Москальковой. По ее мнению, возникла острая необходимость пересмотра ряда положений правового регулирования вопросов отобрания ребенка, в частности, как отмечает омбудсмен, "необходимо принять нормативно-правовой акт о порядке отобрания, а также о проведении плановых и внеплановых контрольных проверок" [1]. В связи с этим, возникает необходимость осмысления проблем право-

вого регулирования отобрания детей из семей или из других форм, их заменяющих, а также предложения возможных рекомендаций по совершенствованию данного правового механизма.

Основы правового регулирования механизма отобрания ребенка определены статьей 77 Семейного кодекса Российской Федерации (далее – СК РФ). Эти положения в общих чертах представляют основные этапы и условия реализации механизма отобрания ребенка при непосредственной угрозе его жизни и здоровью. Органам опеки и попечительства предоставлено право немедленно решать вопрос об отобрании ребенка от его родителей при возникновении указанной опасности; безусловно, при наличии соответствующего решения органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации либо акта главы муниципального образования, в случаях предусмотренных законом. В дополнении к этому, органы опеки и попечительства обязаны незамедлительно поставить об этом в известность прокурора. Соответственно после этого, обратиться в суд с вопросом о лишении или ограничении родительских прав.

При принятии решения об отобрании ребенка при непосредственной угрозе его жизни и здоровью в части вынесения соответствующего акта органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации либо акта главы муниципального образования, должен рассматриваться вопрос об анализе обстоятельств, которые могут свидетельствовать о крайне опасной ситуации, в которой находится и воспитывается ребенок. Безусловно, что в одну из составляющих основ данного акта должны быть положены положения постановления органов опеки и попечительства об обследовании условий жизни и воспитания несовершеннолетнего. Соответственно, ключевая роль, определяющая вынесения соответствующего акта, отведена изучению условий и обстановки воспитания ребенка. Условиями и обстановкой, при которой может возникнуть непосредственная угроза жизни и здоровью ребенка, можно считать, например, систематические побои в отношении ребенка; явное несоблюдении санитарно-гигиенических правил общежития; ухудшение состояние здоровья ребенка ввиду неоказания необходимой для него медицинской помощи; аморальный образ жизни родителей и т.п. При анализе подобной ситуации, нельзя не упомянуть о такой категории как "семья, находящаяся в социально опасном положении", определяемой в статье 1 Федерального закона Российской Федерации от 24.06.1999 № 120-ФЗ (ред. от 07.06.2017) "Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних". Под такой семьей понимается "семья, имеющая детей, находящихся в социально опасном положении, а также семья, где родители или иные законные представители несовершеннолетних не исполняют своих обязанностей по их воспитанию, обучению и (или) содержанию и (или) отрицательно влияют на их поведение либо жестоко обращаются с ними" [2]. Этот же Закон в п.2 ст. 9 определяет, что на органы опеки и попечительства возложена обязанность, в части защиты прав и законных несовершеннолетних, информировать о выявлении семей, находящихся в социально опасном положении.

Проводя анализ представленных положений указанного закона, к примеру, в части определения категории "семьи, находящейся в социально опасном положении", а именно признаков, которые для нее характерно, мы можем утверждать, что фактически любая семья может быть признана таковой, если это докажет специализированный орган, (к примеру, органы опеки и попечительства) при вынесении соответствующего постановления. Соответственно, мы можем говорить о достаточно спорной, в ряде случаев, формулировке "семьи, находящейся в социально опасном положении". Поскольку фактические действия, проводимые соответствующими должностными лицами, в отдельных жизненных ситуациях, будут носить сугубо личный оценочный характер. И как следствие, на выходе мы видим неправомерное отобрание ребенка из семьи, хотя и вроде неблагополучной, но и не фактически не подпадающей под признаки этой семьи.

Конечно, Семейный Кодекс РФ, при решении вопроса об отобрании ребенка не ставит этот механизм в зависимость от такой категории как "семья, находящейся в социально опасном положении", однако полностью исключать данный факт и оставлять его без внимания мы не можем. Более того, уже не первый год, обсуждается негативные моменты внедрения "ювенальной юстиции" в России, к примеру, положения проекта Федерального закона "О предупреждении и профилактике семейно-бытового насилия".

Несмотря на то, что на сегодняшний день нет специального нормативно-правового акта о порядке отобрания, а также о проведении плановых и внеплановых контрольных проверок, Пленум Верховного Суда РФ в своем Постановлении от 14 ноября 2017 года № 14 "О практике применения судами законодательства при разрешении споров, связанных с защитой прав и законных интересов ребенка при непосредственной угрозе его жизни или здоровью, а также при ограничении или лишении родительских прав" ограничил возможность должностным лицам органов опеки и попечительства произвольно отбирать детей от родителей или иных лиц, на попечении которых они находятся. Указанное Постановление Пленума Верховного Суда РФ дает разъяснения в части вопросов, непосредственно затрагивающих защиту прав и интересов ребенка при угрозе его жизни или здоровью, а также при ограничении или лишении родительских прав. Более того, отдельно выделена специфика дел об отобрании ребенка при непосредственной угрозе его жизни или здоровью. В частности, определено, что, под "непосредственной угрозой жизни или здоровью ребенка следует понимать такую угрозу, которая с очевидностью свидетельствует о реальной возможности наступления негативных последствий в виде смерти, причинения вреда физическому или психическому здоровью ребенка вследствие поведения (действий или бездействия) родителей (одного из них) либо иных лиц, на попечении которых ребенок находится" [3]. Негативные последствия могут быть, например, следствием таких бездействий как: неосуществления ухода за грудным ребенком либо оставление его на длительное время без присмотра; непредставление ребенку питания, крова и др. При этом критерии этой угрозы должны рассматриваться в каждом отдельном случае с учетом состояния здоровья ребенка, его возраста и иных обстоятельств. Необходимо учитывать, что отобрание ребенка как мера по защите прав ребенка следует отличать от иных мер защиты прав несовершеннолетних, находящихся в социально опасном положении, в частности, предусмотренных ФЗ № 120-ФЗ "Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних".

Также Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 14 ноября 2017 года № 14 предоставляют своего рода гарантию от произвола органов опеки и попечительств-

ва для семей, которые находятся в тяжелом материальном положении. Указанная жизненная ситуация не может служить безусловным основанием для решения вопроса об отобрании ребенка на основании статьи 77 Семейного Кодекса РФ, при условии, если родители добросовестно исполняют свои обязанности по воспитанию детей, заботятся о них, создают необходимые условия для развития детей в соответствии с имеющимися материальными и финансовыми возможностями семьи.

Таким образом, определяя институт отобрания детей как своеобразную форму защиты прав и законных интересов ребенка, необходимо руководствоваться четко разработанными критерии и методическими рекомендациями по вопросам, связанным с реализацией механизма отобрания ребенка в порядке, определяемом статьей

77 Семейного кодекса РФ, которых на сегодняшний момент пока нет. Сравнительно недавно Пленум Верховного Суда РФ представил в своем Постановлении от 14 ноября 2017 года №14 разъяснения вопросов, непосредственно затрагивающих защиту прав и интересов ребенка при угрозе его жизни или здоровью, а также при ограничении или лишении родительских прав, конкретизируя, что, например, что при непосредственной угрозе должна учитываться реальная возможность наступления негативных последствий для ребенка. Однако необходимо разработать более действенный правовой механизм реализации этих вопросов, поскольку отобрание ребенка из семей, в которой он воспитывался, не решает те задачи воспитания подрастающего поколения, заложенные в основу семьи как одной из главной ценности современного общества и государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Яковлева Е. Правила для приемной семьи [Электронный ресурс] / Яковлева Е. // официальный сайт ФГБУ "Редакции "Российской газеты" –URL: <https://rg.ru/2017/03/03/delo-semi-del-potrebuot-utochneniia-voprosov-usynovleniia-i-iziatia-detej.html> (дата обращения: 25.01.18).
2. Федеральный закон от 24.06.1999 № 120-ФЗ (ред. от 07.06.2017) "Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних" // – справ.-правовая система "КонсультантПлюс". ВерсияПроф. – [М., 2018]. – Электрон. текст. дан. – Послед обновление 25.01.2018.
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 14.11.2017 № 44 "О практике применения судами законодательства при разрешении споров, связанных с защитой прав и законных интересов ребенка при непосредственной угрозе его жизни или здоровью, а также при ограничении или лишении родительских прав" // – справ.-правовая система "КонсультантПлюс". ВерсияПроф. – [М., 2018]. – Электрон. текст. дан. – Послед обновление 25.01.2018.

© А.В. Глуценко, (gluschenko-84@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОДСУДНОСТИ ПО ДЕЛАМ О ЛИШЕНИИ РОДИТЕЛЬСКИХ ПРАВ

TO THE QUESTION OF DETERMINING THE JURISDICTION IN CASES OF DEPRIVATION OF PARENTAL RIGHTS

*G. Glushchenko
A. Sukhanov*

Annotation

Based on the analysis of the rules of civil procedural law, as well as certain provisions of the Decisions of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation, the authors identified some practical difficulties that arise in determining the jurisdiction in cases of deprivation of parental rights. In particular, certain problems of civil proceedings related to the residence of the defendant have been investigated. Taking into account consideration of materials of regional practice in this category of cases, the author of the article made practical recommendations on effective and reasonable consideration of cases on deprivation of parental rights in terms of determining issues of jurisdiction.

Keywords: court, jurisdiction, action, residence, deprivation of parental rights.

Глуценко Гузель Анатольевна

Ст. преподаватель,

*Нефтекамский филиал Башкирского
государственного университета*

Суханов Артур Равильевич

*Казанский институт (филиал)
ВГУЮ, РПА Минюста России*

Аннотация

На основе анализа норм гражданского процессуального законодательства, а также отдельных положений Постановлений Пленума Верховного Суда РФ авторами определены некоторые практические трудности, которые возникают при определении подсудности по делам о лишении родительских прав. В частности, исследованы отдельные проблемы гражданского судопроизводства, связанные с определением места жительства ответчика. С учетом рассмотрения материалов региональной практики по данной категории дел, автором статьи внесены практические рекомендации по эффективному и разумному рассмотрению дел о лишении родительских прав в части определения вопросов подсудности.

Ключевые слова:

Суд, подсудность, иск, место жительства, лишение родительских прав.

Главной обязанностью родителей в отношении детей является их содержание и воспитание. Однако если родители не желают принимать участия в воспитании детей, ведут аморальный образ жизни, к ним может быть применена такая мера семейно-правовой ответственности как лишение родительских прав.

Согласно данным статистики по России за 2014–2016 гг., в 2014 году было рассмотрено дел о лишении родительских прав с вынесением решения 47 932 дел, из них требования удовлетворены по 42 179 делам, в 2015 году – 47 067 и 41 152 дел, в 2016 году – 47484 и 40890 дел [1].

Согласно статистике по Республике Башкортостан за 2014–2016 гг., в 2014 году было рассмотрено дел с вынесением решения 1501 дел, из них требования удовлетворены по 1338 делам, в 2015 году – 1354 и 1183 дел, в 2016 году – 1385 и 1194 дел [2].

Анализируя указанные показатели, приходим к выводу, что, в целом по России количество удовлетворенных исков по рассматриваемой категории снижается. При этом в отдельно взятом регионе такой тенденции не наблюдается.

В соответствии со статьями 24, 28 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации при определении подсудности по данной категории дел действуют общие правила подсудности [3]. Так, иски о лишении родительских прав предъявляются по месту жительства ответчика либо по последнему известному месту жительства ответчика в районный суд, рассматривающий дело, в качестве суда первой инстанции.

Указанное правило часто бывает неудобно истцу-родителю, самостоятельно воспитывающему ребенка, особенно, если второй родитель проживает достаточно далеко от места проживания истца и ребенка. Процедура лишения родительских прав для истца, в таком случае, становится достаточно затратной и отнимает много времени.

Одной из проблем гражданского судопроизводства по делам о лишении родительских прав является определение места жительства ответчика. Не всегда по данной категории дел достоверно определить подсудность возможно на стадии возбуждения гражданского дела при решении вопроса о принятии искового заявления.

На стадии подготовки гражданского дела суд направляет судебные запросы в Управление Федеральной миграционной службы, для истребования справки о месте регистрации ответчика, для правильного и своевременного извещения сторон, а также для решения вопроса о подсудности данного дела.

Так, по гражданскому делу № 9–47/2016, Надымский городской суд Ямало–Ненецкого Автономного округа вынес определение о возврате искового заявления о лишении родительских прав в связи с нарушением правил подсудности.

В своем определении суд указал, что в отношении ответчика возбуждено исполнительное производство в Туймазинском Межрайонном отделе Управления Федеральной службы судебных приставов по Республике Башкортостан, и в постановлении о расчете задолженности по алиментам указан адрес проживания должника (ответчика) Туймазинский район, Республика Башкортостан, и дело должно быть рассмотрено в Туймазинском межрайонном суде Республики Башкортостан [4].

В случае одновременной подачи иска о лишении родительских прав и взыскании алиментов, истец вправе предъявить иск, как по месту жительства ответчика, так и по месту своего жительства. Согласно части 3 статьи 29 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации, иски о взыскании алиментов и об установлении отцовства могут быть предъявлены истцом также в суд по месту его жительства. При этом из данной нормы не следует, что правило об альтернативной подсудности применяется только к случаям одновременного предъявления требований об установлении отцовства и о взыскании алиментов. Учитывая это, суды полагают, что если наряду с требованием о лишении родительских прав предъявлено и требование о взыскании алиментов, истец вправе подать такое заявление как в суд по месту жительства ответчика, так и в суд по месту своего жительства [5].

Верховный Суд Российской Федерации поддерживает такую позицию, считает ее правильной [6]. Если одновременно с иском об ограничении или о лишении родительских прав заявлено требование о взыскании алиментов на ребенка (например, родителем, с которым проживает ребенок), то такой иск исходя из положений части 3 статьи 29 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации может быть предъявлен истцом в суд по месту его жительства [7].

Однако не всегда иски о лишении родительских прав сопряжены с исками о взыскании алиментов.

Так, по гражданскому делу № 2–5388/2016, рассматриваемому Туймазинским межрайонным судом Республики Башкортостан на судебном заседании, после

проведения подготовки к судебному разбирательству и предварительного судебного заседания, представителем органа опеки и попечительства было указано, что ответчик выбыл из Туймазинского района Республики Башкортостан и зарегистрирован в г. Когалым.

Представителем истца были представлены возражения относительно данного факта, указывая на то, что в исковом заявлении были представлены постановления о расчете задолженности и справка, выданная Туймазинским межрайонным отделом Управления Федеральной службы судебных приставов по Республике Башкортостан, подтверждающие, что должник (ответчик) проживает на территории Туймазинского района, был предоставлен акт выезда, в котором мать ответчика была извещена о времени и месте судебного заседания по лишению ее сына родительских прав, заверенная копия судебного приказа, о том, что должник проживает именно на территории Туймазинского района. Представителем истца было указано, что у истца нет доступа к системам правоохранительных органов, чтобы каждый день отслеживать место регистрации своего бывшего супруга, и поэтому иск был подан по последнему известному месту жительства ответчика.

Однако, суд, посчитав, что истцом было нарушено правило территориальной подсудности, вынес определение о передаче дела по подсудности в Когалымский городской суд Ханты–Мансийского автономного округа–Югры [8].

Не давая оценки действиям судьи по поводу совершения необходимых действий при подготовке дела к судебному разбирательству, приходим к выводу, что суд, прокурор, представитель органов опеки и попечительства соблюдают конституционные права ответчика, должника, который не исполняет решение суда по выплате алиментов собственному ребенку, имеет задолженность по алиментам более 500 000 руб., не общается со своим ребенком более десяти лет, скрывается от службы судебных приставов, не оплачивает задолженности по налогам. Интересы ребенка при этом не учитываются.

При обращении с исками о лишении родительских прав следовало бы установить альтернативную подсудность, предоставив право выбора истцу подавать исковое заявление по своему месту жительства или месту жительства ответчика независимо от подачи иска о взыскании алиментов.

На наш взгляд, рассмотрение дел по месту жительства ребенка способствовало бы установлению истинного положения дел, получению наиболее полной информации об условиях проживания ребенка, действительного отношения к нему со стороны ответчика, об участии ответчика в его жизни, воспитании. Несмотря на отношения быв-

ших супругов между собой, родитель, который дорожит отношениями со своим ребенком, явится в судебное заседание, даже, если он проживает достаточно далеко и будет отстаивать свое право на участие в жизни ребенка. Если же ответчик относится к выполнению родительских обязанностей безразлично, судьба ребенка его не интересует, то он не явится на судебное заседание, и в случае, если суд находится в шаговой доступности. В свою очередь, истец, с которым проживает ребенок, и которому

одному приходится его воспитывать, вынужден добираться до суда, где рассматривается делу по месту проживания ответчика, производя при этом временные и материальные затраты, в том числе транспортные расходы, расходы на проживание, учитывая тот факт, что дело не закончится одним заседанием. Произведенные в таком случае расходы явно не пользу бюджету истца и не в интересах ребенка, так как денежные средства могли быть потрачены на содержание и развитие ребенка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Судебного департамента при Верховном суде РФ. URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79/> (дата обращения: 08.11.2017).
2. Официальный сайт Управления судебного департамента в Республике Башкортостан. URL: <http://usd.bkr.sudrf.ru/modules.php?name=stat/> (дата обращения: 08.11.2017).
3. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (ред. от 30.10.2017) // КонсультантПлюс: правовая система URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37800/ (дата обращения 20.11.2017).
4. Архив Надымского городского суда Ямало-Ненецкого Автономного округа за 2016 год. Гражданское дело № 9-47/2016.
5. Официальный сайт Вологодского областного суда. URL: http://oblsud.vld.sudrf.ru/modules.php?name=docum_sud&id=397/ (дата обращения: 08.11.2017).
6. Обзор практики разрешения судами споров, связанных с воспитанием детей // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2012. – № 7.
7. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 14.11.2017 № 44 "О практике применения судами законодательства при разрешении споров, связанных с защитой прав и законных интересов ребенка при непосредственной угрозе его жизни или здоровью, а также при ограничении или лишении родительских прав" // Российская газета – Федеральный выпуск №7428 (262) от 20.11.2017 г.
8. Архив Туймазинского межрайонного суда Республики Башкортостан за 2016 год. Гражданское дело № 2-5388/2016.

© Г.А. Глушенко, А.Р. Суханов, (gluschenko-84@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

XXIX Международный конгресс по обогащению полезных ископаемых IMPC-EXPO2018.

Основные темы

- Технологическая минералогия.
- Измельчение и классификация.
- Физические методы обогащения – гравитационное обогащение, магнитная и электрическая сепарация.
- Химия поверхности. Фундаментальные основы флотации. Флотационные реагенты. Технология флотации.
- Переработка тонкодисперсных продуктов и шламов.
- Гидрометаллургия и технологии бактериального выщелачивания.
- Экологические проблемы и утилизация минеральных отходов.
- Моделирование технологических процессов.
- Окомкование, агломерация и спекание.
- Обезвоживание.
- Средства инструментального контроля и передовые модели интеллектуального управления.

Москва 15 – 21 сентября 2018. Центр Международной Торговли



ВОССТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ПОДОХОДНОГО И ПОИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В 1921-1929 ГОДАХ

Зарецкая Элла Владимировна
Ст. преподаватель,
ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский
государственный университет
гражданской авиации"

RESTORATION OF THE SYSTEM OF INCOME AND PROPERTY TAXATION IN 1921-1929

E. Zaretskaya

Annotation

The main source of state revenues during NEP was direct taxation. The main component of direct taxes was income–property taxes. Becoming from the first days of the NEP, income tax played an important role in the tax system of the Soviet state, being a major source of public revenue. There is analyzing certain difficulties in the collection of income–property taxes in the article. At the beginning of the initial period such taxes did not give the necessary effect. Revenue was understood as the amount received in cash or in kind, which, net of production and trade costs, associated with the extraction of income from this source. Due to the fact that most of the taxpayers fell under the category with minimum taxation quotas, such a calculation of the tax itself did not justify itself. Therefore, the main function of taxes is to enrich the state budget, the tax at that time played exclusively a political role and for this reason gave very insignificant result. To eliminate all the shortcomings, new legislation was adopted every year to further improve the system of income and property taxation.

Particular opinion should be paid for the introduction of income tax, as in pre-revolutionary Russia, it couldn't be realized. The conclusions of the article indicate that bringing the construction of the income tax in line with scientific principles to world standards is the unconditional merit of the People's Committee of Finance of the USSR, People's Commissars G.Ya. Sokolovsky, N.P. Bryukhanov. After their changes in the tax structure of the state, the share of indirect and direct taxes increased for several times, taxes turned into the main source of budget revenues.

Keywords: taxes, income tax; property tax; NEP, legal regulation of taxes; tax system; government incomes.

Аннотация

Основным источником доходов государства при НЭПе были прямые налогообложения. Основным составляющим прямых налогов составлял подоходно-имущественные налоги. С первых дней НЭПа подоходный налог играл важную роль в налоговой системе Советского государства, являясь крупным источником государственного дохода. В статье анализируются определенные трудности при взимании подоходно-имущественного налога. Так как в начальном периоде такие налоги не дали необходимый эффект. Под доходом понимался полученная денежной или натуральной форме сумма, которая за вычетом производственных и торговых расходов, связанных с извлечением дохода из данного источника. Из-за того, что большая часть налогоплательщиков подпадала под категорию с минимальными квотами обложения, такое исчисление налога себя не оправдало. В место того, чтоб обогатить государственный бюджет, налог в те времена играл исключительно политическую составляющую и по этой причине давал очень ничтожный результат. Чтобы устранить все недостатки, каждый год принимались новые законодательные акты для дальнейшего совершенствования системы подоходно-поимущественного обложения. Особо следует отметить введение подоходного налога, так как в дореволюционной России он не успел заработать. В выводах статьи указывается, что приведение конструкции подоходного налога в соответствие с научными принципами к мировым стандартам – это безусловная заслуга Наркомфина СССР, наркомов Г.Я. Соколовского, Н.П. Брюханова. После того как они внесли свои изменения в налоговую конструкцию государства доля косвенных и прямых налогов повысились в разы, налоги превратились в главный источник доходов бюджета.

Ключевые слова:

Налоги, подоходный налог; поимущественный налог; НЭП, правовое регулирование налогов; налоговая система; государственные доходы.

ВВЕДЕНИЕ

Прямые налоги при НЭПе (новом экономическом периоде) были основным налоговым источником доходов государства. Удельный вес поступлений от прямых налогов от всех налоговых поступлений к 1926 году почти удвоился: в 1922 году прямые налоги составляли 43 % всех

налоговых поступлений, в 1926 году – уже 82 % [13]. одним из основных прямых налогов, к которому обратилось советское правительство, был промысловый налог, который воспроизводил сложную конструкцию, применявшуюся для его начисления еще Российской империи. Промысловый налог состоял из двух независимых частей: патентного сбора и уравнительного сбора. патентный сбор

был связан с выборкой патентов предприятиями, цена патента определялась разрядом и местонахождением предприятия. Уравнильный сбор представлял собой налог, уплачиваемый с суммы хозяйственного оборота.

Исторически промысловое налогообложение в России возникло в XVIII в. Он появился в виде гильдейской пошлины "в эпоху Петра I в связи с созданием им торговых гильдий и цехов" [11]. Окончательно промысловое обложение сложилось к концу XIX в. (в 1898 г.) в виде налога, состоявшего из двух самостоятельных в отношении объекта обложения сборов: основного и дополнительного.

Основной сбор взимался посредством выборки промысловых свидетельств, а дополнительный – в зависимости от правовой формы предприятия или в виде налога с капитала, или в виде процентного сбора с прибыли [11]. После революции 1917 года промысловый налог по инерции просуществовал какое-то время с некоторыми изменениями и период "военного коммунизма" был упразднен.

В целях поддержания и развития мелкой промысловой деятельности в сельской и городской местности от промыслового налога освобождались все подсобные к крестьянскому хозяйству кустарные промыслы, производство которых осуществлялось хозяином лишь с помощью членов семьи и без применения специального оборудования, и "промыслы, производимые единолично без помощи наемных рабочих и членов семьи".

По своей структуре промысловый налог напоминал дореволюционный налог, адаптированный Наркомфином к текущим условиям. В целом в Положении о промысловом налоге проводилось весьма условное разделение обложения по отраслям промышленности и типам торговых предприятий, было чрезмерное дробление местностей по поясам (хотя в действительности из-за экономической отсталости всех регионов не существовало резких различий между ними по размерам торгового оборота и прибыли), короткие сроки начисления (два раза в год) и взимания (ежемесячно) налога. Все это создавало определенные трудности при взимании промыслового налога (особенно в части уравнильного сбора), также как и неверие частного в долговечность НЭПа, неустойчивый характер предпринимательской деятельности. По этим причинам доход от него в первый год введения был недостаточно высоким.

Следует заметить, что, так как объектом обложения уравнильным сбором был оборот предприятий, некоторые экономисты того времени, например П.П. Гензель, считали уравнильный сбор времён НЭПа грубым универсальным акцизом, который гарантировал "при данных условиях наименее безболезненный для торговли и про-

мышленности и наиболее продуктивный для фиска способ налогового ресурса" [1].

Вскоре промысловый налог был распространен на государственные и кооперативные предприятия и организации в связи с принятием 3 февраля 1922 г. нового Положения о промысловом налоге [3]. В него были внесены изменения, соответствующие не только экономическим условиям, но и идеологическим требованиям советского строя. Дополнительно к Положению был принят Декрет СНК от 18 июля 1922 г. "О порядке обложения кооперативов промысловым налогом".

Новое Положение о промналоге вносит коррективы в обложение торговли – торговые предприятия делятся на 5 разрядов, в промышленные предприятия вносятся изменения в отношении наличия двигателя, личные промысловые занятия делятся на 3 разряда, вводится обложение роскоши (64 и 12%). Процент обложения уравнильным сбором остается прежним (кроме предметов роскоши) – 3%. Налоговый период, ввиду текучести частной торговли и частого ее перехода от одной отрасли к другой, остается быть поквартальной.

Подходно-поимущественный налог

Прямое обложение доходов и имущества в начальный период НЭПа не сразу дало необходимый эффект ввиду недостаточной развитости товарных отношений, раздробленностью единоличных крестьянских хозяйств, низкой их товарностью и неустойчивостью денежной системы. В этот период продолжали взиматься косвенные налоги, как наиболее удобные, акцизы (например, на виноградные, плодово-ягодные и изюмные вина, на табачные и гильзовые изделия), гербовый сбор и пошлина на имущество, переходящего в порядке наследования. Уже с первых дней НЭПа подходный налог играл важную роль в налоговой системе Советского государства, имел большое значение в регулировании накоплений в стране, являясь крупным источником доходов как государственно-го, так и местных бюджетов.

По мнению профессора П.П. Гензеля, "первоначальной формой денежного личного налога был дважды осуществленный у нас в течение 1922 г. "общегражданский налог"" [1].

В дореволюционной России подходный налог появился, как уже было сказано выше, во время войны 1916 года, должен был вступить в силу с 1 января 1917 года, но известные события не позволили ему заработать в полную силу. В первое время, сразу после революции, он взимался в измененном виде, о чем было сказано в разделе работы, посвященной переходному периоду.

Начало развития подоходного обложения уже в связи с новой экономической политикой в городах было положено введением, наряду с общегражданским налогом, 16 ноября 1922 г. Декретом ВЦИК и СНК [4] подоходно-имущественного налога. В основу был положен совокупный доход декларируемый плательщиками.

Согласно п.1 указанного Положения, государственно-му подоходно-поимущественному налогу подлежат проживающие в городах граждане, а также всякого рода общества, извлекающие доходы из перечисленных ниже источников, а именно: а) от участия в торговых, промышленных и кредитных предприятиях в качестве собственников, владельцев, совладельцев, арендаторов, пайщиков, вкладчиков и вообще от всяких занятий ремеслами и другими промыслами, торговлей, подрядами, поставками, посредничеством, комиссионерством, экспедиторством, биржевыми и кредитными операциями и т.п.; б) от владения зданиями и другими имуществами в городах и от аренды этих зданий и имуществ в целях коммерческой эксплуатации; в) от денежных капиталов, процентных и дивидендных бумаг; г) от занятий свободными профессиями, как-то: вольнопрактикующие врачи, техники, члены коллегии защитников, артисты, литераторы и т.п.; д) от вознаграждения за работу и службу в учреждениях и предприятиях, превышающего размер, установленный особыми постановлениями.

Под доходом в смысле ст. 1 Положения понимается полученная денежной или натуральной форме сумма, которая за вычетом производственных и торговых расходов, связанных с извлечением дохода из данного источника, может быть использована налогоплательщиком на удовлетворение личных потребностей или обращена в имущество, сбережение и на расширение предприятия.

Налог взимался по полугодиям по доходам за предшествующие шесть месяцев, причем полугодие устанавливалось с 1 октября по 31 марта и с 1 апреля по 30 сентября. Срок уплаты налога устанавливался Народным Комиссариатом Финансов РСФСР.

Подоходно-поимущественный налог исчислялся по декларируемому доходу за предыдущий год, который могла проверить подоходно-поимущественная комиссия с помощью дополнительных объяснений налогоплательщиков, а также представленных по требованию комиссии документальных данных. Шкала обложения была прогрессивная, но не в твердых ставках, а в долях, которые зависели от размера дохода и устанавливались на каждое полугодие. Размер самой доли определялся на каждое полугодие.

Положением была предусмотрена ответственность за предоставление недостоверных сведений в декларации (п.10), предусмотренная ст.ст. 79,80 УК РСФСР, вплоть до

лишения свободы (или принудительные работы) на срок не ниже шести месяцев или конфискации всего или части имущества, или наложения имущественных взысканий не ниже двойного размера платежей или повинностей.

Обращает на себя внимание порядок обжалования постановлений участковой подоходно-поимущественной комиссии: жалоба могла быть подана в губернскую по подоходно-поимущественному налогу комиссию решение которой было окончательным (п. 14 Положения).

Но такое исчисление налога себя не оправдало, налога было собрано меньше запланированного, в основном из-за того, что большая часть налогоплательщиков попадала под категорию с минимальными квотами обложения. Имущественное обложение затрагивало всех физических лиц, кроме рабочих, владеющими имуществом и предметами не первой необходимости на сумму свыше устанавливаемого на каждый год минимума на каждого члена семьи. Налог играл исключительно политическую составляющую, давал очень ничтожный результат, так как те самые предметы не первой необходимости тщательно скрывались.

Декретом от 27 июля 1923 г. ставки подоходно-поимущественного налога были переведены на твердое процентное исчисление. Оклад налога в процентах по ступенчатой шкале, прогрессия колеблется от 1 до 12 % и от 1,5 до 12 % с имущества. Необлагаемый минимум устанавливается в золотом исчислении в 150 рублей. Все остальные недостатки налога остались: множественность деклараций из-за низкого необлагаемого минимума, недоучет и, как следствие, низкие поступления в казну.

Для того периода было характерным постоянное изменение правового регулирования тех или иных налогов, последующие нормативно-правовые акты пытались исправить недостатки предыдущих. Так было и с подоходно-поимущественным обложением. В результате каждый год принимались новые законодательные акты, направленные на дальнейшее совершенствование системы подоходно-поимущественного обложения.

12 ноября 1923 г. постановлением 3-й сессии ЦИК СССР I созыва было утверждено новое Положение [5], которое значительно перестроило систему подоходно-имущественного обложения. Обновленный налог вообрал в себя в том числе следующие государственные налоги: трудгужналог, общегражданский и налог с лиц, получающих высокую заработную плату*, и местные: квартирный и с лиц, пользующихся домашней прислугой.

* Так как подоходный налог 1922 года не охватывал рабочих и служащих, 24.01.1923 года был введен налог с высокой заработной платы, взимаемый с зарплат служащих и рабочих, получающих оклад свыше 17 разряда 17-ти разрядной тарифной сетки. ставка колебалась от 6 до 80%. Позднее стали взимать налог с дохода свыше установленного максимума.

Как и прежде, система подоходно-поимущественного обложения строилась на основе разделения налога на две части: подоходный налог и поимущественный. Данным новым положением все налогоплательщики были разделены на 4 группы: налогоплательщики, получавшие доход от личного труда по найму (группа А); налогоплательщики, получавшие доход от личного труда не по найму (группа Б); налогоплательщики, получавшие доход от владения промышленными и торговыми предприятиями, строениями, капиталами, от кредитования имущества и других нетрудовых источников (группа В); частные акционерные общества и кредитные учреждения (группа Г).

Сам налог состоял из двух частей: обложение по твердым окладам и по совокупности доходов по прогрессивным ставкам. Необлагаемый минимум совокупного дохода (в полугодие) был дифференцирован: для рабочих и служащих – 1200–1400 рублей, для остальных – 300–500 рублей. Если совокупный доход превышал установленный минимум, то возникала обязанность по предоставлению налоговой декларации. Ставки налога определялись по особой "табеле" по прогрессивной шкале от 2 до 25%. Для отчислений в местный бюджет прибавлялась надбавка в виде 1/4 государственного оклада. Твердые оклады засчитывались в счет оклада по совокупному доходу. Частные акционерные общества и кредитные учреждения облагались по той же прогрессивной шкале, но были освобождены от поимущественного налога.

Объектом налогообложения для физических лиц являлся доход свыше 300–500 рублей (в зависимости от местности) как "сумма получений в денежной или натуральной форме, которая, за покрытием необходимых производственных и торговых расходов, связанных с извлечением дохода из данного источника без включения в них отчисляемого владельцем вознаграждения себе и членам своей семьи, может быть употреблена получателем на удовлетворение личных потребностей или обращена в имущество, капитал, сбережения и на расширение предприятий" (ст. 14 Положения), а также имущество стоимостью свыше 300 рублей на члена семьи: экипажи, лошади, предметы роскоши, драгоценности и проч., кроме предметов обычной домашней обстановки и домашнего обихода.

За неподачу деклараций, несвоевременную их подачу или представление органам Народного Комиссариата Финансов неполных сведений может быть наложен штраф по постановлению губернских или уездных и соответствующих им финансовых отделов в размере до 200 рублей в червонном исчислении. Представление же деклараций, содержащих заведомо неверные сведения, карается по соответствующим статьям уголовных кодексов союзных республик (п. 19 Положения).

Объектом налогообложения для физических лиц являлся доход как "сумма получений в денежной или натуральной форме, которая, за покрытием необходимых производственных и торговых расходов, связанных с извлечением дохода из данного источника без включения в них отчисляемого владельцем вознаграждения себе и членам своей семьи, может быть употреблена получателем на удовлетворение личных потребностей или обращена в имущество, капитал, сбережения и на расширение предприятий" (ст. 14 Положения), а также имущество стоимостью свыше 300 рублей на члена семьи: экипажи, лошади, предметы роскоши, драгоценности и проч., кроме предметов обычной домашней обстановки и домашнего обихода.

Постановление ЦИК СССР от 29.10.1924 "О введении в действие Положения о государственном подоходном налоге" [6] вносит очередные изменения в правовое регулирование подоходного обложения. В частности, группа налогоплательщиков юридических лиц (категория Г) дополняется товариществами: полными, на вере и с ограниченной ответственностью. Поимущественное обложение было отменено, однако прогрессия обложения по совокупности доходов увеличилась до 30%. Налог с рабочих, служащих и государственных пенсионеров (ст. 4) удерживался из выдаваемого им вознаграждения или пенсии теми учреждениями и предприятиями, которые производили эти выдачи.

В части обжалования решений постановлений налоговых комиссий, в постановлении говорилось, что состав комиссий и их компетенция устанавливается специальным законом. 29 ноября 1924 г., в соответствии с п. 24 Положения о подоходном налоге, оно было дополнено инструкцией, устанавливавшей порядок взимания подоходного налога. В частности, инструкцией определялся порядок регистрации налогоплательщиков, порядок определения окладов, порядок определения доходов и т.д. Например, регистрация налогоплательщиков осуществлялась финансовым инспектором на основании сведений о каждом лице, достигшем 18 лет, занесенных в списки, которые предоставлялись домоуправлениями (в сельской местности – волостными исполкомами). Кроме этих сведений для более точного определения потенциальных плательщиков налога учреждения и юридические лица, пользовавшиеся наемным трудом, обязаны были предоставлять в финансовые отделы списки рабочих и служащих, получавших заработную плату в размере, соответствовавшем необлагаемому минимуму. Финансовым органам предоставлялось также право требовать от этих лиц сведения (кроме текущих счетов, вкладов и переводов от кредитных организаций) для определения плательщиков прогрессивного налога по совокупности доходов.

Определение окладов подоходного налога производилось налоговыми комиссиями после того, как все зареги-

стрированные лица распределялись по своим группам. Необходимо отметить, что до осени 1926 г. для определения окладов подоходно-поимущественного налога, подоходного налога с госпредприятий и уравнительного сбора создавались отдельные налоговые комиссии, и только в ноябре 1926 г. был введен новый порядок организации по исчислению и взысканию налога.

Обновленное Положение о государственном подоходном налоге было утверждено ЦИК и СНК СССР 24 сентября 1926 г.[7]. Как и прежде, положение касалось как физических, так и юридических лиц (в которых не было государственного участия), операционный год (он же налоговый период) был обозначен с 1 октября по 30 сентября. Изменения в части увеличения налогового периода позволили налоговому аппарату получить дополнительное время для планирования своей работы, более детального изучения доходов налогоплательщиков. Согласно нового Положения, все налогоплательщики делились на три группы (по расписанию), для которых были предусмотрены соответствующие прогрессивные ставки. Установленный необлагаемый минимум для рабочих и служащих, получающих доход от работы по найму в зависимости от местности составлял 900–1200 рублей; для остальных налогоплательщиков – 500–800 рублей.

Доходом признавалась разность между валовой суммой всех полученных плательщиком поступлений в денежной и натуральной форме и суммой расходов, связанных с извлечением дохода. Распределение местностей по поясам устанавливается Народным Комиссариатом Финансов Союза ССР (п.2 Положения). Пункт 17 Положения содержал подробный перечень принимаемых к зачету расходов. В Положении была предусмотрена обязанность налогоплательщиков по подаче декларации (кроме работающих по найму) по доходу за предшествующий год, а для юридических лиц – заключительные балансы и отчеты за операционный год, а равно расчетов причитающегося с них налога по установленной инструкцией по применению Положения форме (инструкцию Народный Комиссариат Финансов Союза ССР по соглашению с Народным Комиссариатом Рабоче-Крестьянской Инспекции Союза ССР.). За непредоставление налоговой декларации, подачу заведомо ложных сведений была предусмотрена административная и уголовная ответственности. Оклад налога исчисляется финансовым инспектором на основании определенного участковой налоговой комиссией размера облагаемого дохода.

Окончательная доработка подоходного налога была произведена последней редакцией Положения "О государственном подоходном налоге", принятого ЦИК и СНК 14 декабря 1927 г.[8] и практически завершившего процесс развития подоходного обложения с частных лиц, действовавшего во времена НЭПа.

Закон устанавливал систему подоходного обложения, которая по сравнению с предыдущими годами в наибольшей степени соответствовала советской идеологии, являвшейся основой государственной политики тех лет. В соответствии с этим существенно понижалось налоговое бремя в отношении рабочих, служащих и пенсионеров, получавших минимальный доход.

Например, сохранялся установленный законом 1926 г. необлагаемый минимум. При этом в Положении 1927 г. отсутствовало обложение совокупного дохода для рабочих, служащих и пенсионеров, так как пунктом 3 было предусмотрено, что в случаях, когда рабочие и служащие получают заработную плату по работе или службе в нескольких местах, заработная плата по каждому в отдельности месту работы или службы, не превышающая указанных размеров, не подлежит обложению, хотя бы общая сумма заработной платы, получаемой по всем местам работы или службы, превысила эти размеры. Тот же порядок применяется в отношении пенсионеров. Для прочих физических, а также юридических лиц необлагаемый минимум устанавливался по совокупности доходов, полученных за год, предшествовавший "окладному периоду". Его размер определялся в зависимости от местности, где было зарегистрировано предприятие. Если сумма дохода превышала необлагаемый минимум, обложение производилось по всей сумме дохода без вычета необлагаемого минимума, что явно указывало на ужесточение налогообложения в отношении лиц, получавших более высокий доход.

Помимо необлагаемого минимума, с введением которого произошло существенное снижение налогового бремени в отношении малоимущих рабочих, служащих и пенсионеров, законом предусматривались льготы, которые имели как социальный, так и идеологический характер. Например, идеологический подход прослеживался в том, что наравне с теми, кто не имел иных доходов, кроме облагаемых единым сельскохозяйственным налогом, и сезонными рабочими от уплаты налога освобождались также военнослужащие, лица строевого состава милиции и штатные сотрудники ОГПУ, но только в том случае, если они не имели иных доходов, кроме получаемого по службе вознаграждения.

Льготный характер обложения предусматривался в отношении трудящихся как по найму, так и не по найму в случае наличия у них иждивенцев. Так, ставка налога уменьшалась на 1/4 если на их иждивении находились более двух человек, и на 1/3, если налогоплательщики имели на иждивении четырех и более лиц.

Обложению подоходным налогом предприятий, принадлежавших государственному сектору регулировалось специальным Положением о подоходном налоге с государственных предприятий от 15 октября 1926 г., которое

распространяло свое действие на общества и товарищества, учрежденные государством с участием частного капитала и возникшие в результате слияния государственных и частных учреждений и предприятий [8].

Полностью освобождались от обложения подоходным налогом:

1. государственные и коммунальные предприятия, которые не сдавались в аренду, и деятельность которых была направлена на общественное благоустройство (к ним относились предприятия по канализации, водоснабжению, ассенизации, по содержанию пристаней и портов и т.д.);

2. государственные предприятия по доходам от операций по производству предметов всех видов снабжения Рабоче-Крестьянской Красной Армии;

3. Государственный банк СССР и органы государственного страхования по доходам, полученным по всем операциям, кроме торгово-промышленных операций, производившихся этими учреждениями за свой счет;

4. сельскохозяйственные кредитные товарищества и сельскохозяйственные кредитные союзы, промыслово-кредитные товарищества и промыслово-кредитные союзы; 5) кооперативные организации по доходам от эксплуатации домов отдыха, обслуживающих членов этих организаций, и т.д.

Классовая сущность советской налоговой политики в наибольшей степени проявилась с введением постановлением ЦИК и СНК от 18 июня 1926 г. налога на сверхприбыль [9] "в целях усиления обложения чрезмерных прибылей, получаемых отдельными частными предприятиями и лицами" Это был чрезвычайный временный налог, который начал действовать со второго окладного полугодия 1925–1926 гг., но уже через год в соответствии с постановлением ЦИК и СНК от 18 мая 1927 г. "О государственном налоге на сверхприбыль" [10] он стал взиматься на постоянной основе. Размер сверхприбыли подлежащей обложению, определялся "как разница между полученной прибылью и той прибылью, которая могла бы быть получена при соблюдении цен, установленных регулирующими органами". Введение подобного налога также вполне отвечало выбранному курсу на сворачивание НЭП-а.

Особенность налога на сверхприбыль от 1927 г. заключалась в том, что в отличие от вводимых ранее налогов данного типа, его плательщиками являлись не только юридические, но и физические лица. Например, обложению подлежали физические лица, получавшие доход от участия в качестве владельцев и совладельцев частных торговых предприятий по патентам 2–го и выше разрядов (по постановлению 1926 г. обложение налогом на сверхприбыль начиналось с 3–го разряда). Не подлежали обложению налогом на сверхприбыль те из совладельцев

предприятий, которые не облагались подоходным налогом.

Однако налог на сверхприбыль использовался советским руководством не только в качестве инструмента давления капиталистических элементов. В постановлении 1927 г. закреплялась норма, в соответствие с которой 25% поступлений от уплаты налога обращалось на нужды борьбы с детской беспризорностью [10, что указывало на его частично целевой характер и социальную направленность советской налоговой политики. Несмотря на то, что налог затрагивал немногочисленную группу плательщиков, не принес желаемого результата, он продолжал действовать вплоть до окончательной ликвидации частного производства и в 1934 г. в связи с тем, что утратил свое экономическое и политическое значение, формально был объединен с подоходным налогом.

ВЫВОДЫ

Подводя итог сказанному, можно констатировать, что восстановление денежной налоговой системы началось с ориентировочных и упрощенных с точки зрения конструкции построения системы прямых и косвенных форм налогов. Это было вызвано той экономической обстановкой и податными возможностями самого населения. Сами объекты налогообложения были "призрачными", отсутствовал налоговый аппарат, не было никакой информации для определения налогообственности той или иной категории налогоплательщиков. На первых этапах существовали сложности по взиманию прямых налогов, связанные с падающей валютой. Меньше было проблем с промысловым налогом, так как он взимался с 1998 года.

В это время взимались чрезвычайные общегражданские налоги. Особо следует отметить введение подоходного налога, так как в дореволюционной России он не успел заработать. Следует заметить, что приведение конструкции подоходного налога в соответствие с научными принципами к мировым стандартам – это безусловная заслуга Наркомфина СССР, наркомов Г.Я. Соколовского, Н.П. Брюханова. Так, если в 1913 году соотношение доли прямых и косвенных налогов было 26,8/73,2, то в 1927/1928 году – 47,1/52,9 [12]. Для сравнения доля косвенных налогов в 1923/1924 году в Италии была 75,5%, во Франции – 71,2, в Японии – 58,8. В единственной стране – США доля косвенных налогов снизилась до 30,6%, демонстрируя мировую тенденцию усиления роли прямых налогов [2].

Фискальная эффективность построенной в СССР налоговой системы выражалось в том, что налоги превратились в главный источник доходов бюджета.

Хронологические рамки новой экономической политики определяются постановлением ВЦИК 21 марта

1921 года о замене продразверстки продналогом до постановления ЦИК и СНК от 2 сентября 1930 года о налоговой реформе. Хотя до сих пор этот вопрос в научном сообществе остается дискуссионным.

Само по себе налоговое законодательство стало объемным, многообразными были и формы налоговых нор-

мативно-правовых актов. Почти всегда, вслед за установлением того или иного налога, к нему в дополнение следовал ведомственный циркуляр, уточняющий многие положения. Фактически, часто само положение, принятое на высшем государственном уровне содержало основные тезисы и посылы по налогу, а все подробности можно было найти в циркуляре.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гензель П.П. Налоги Союза ССР. Москва. Фин. Изд-во НКФ СССР, 1926, 140 с..
2. Гензель П.П. Налогообложение в России времен НЭПа. Москва, 2006, 384 с.
3. Декрет ВЦИК "Об общегражданском налоге для оказания помощи го лодающим и на усиление средств по борьбе с эпидемиями" от 1 апреля 1922 г. // СУ РСФСР. 1922. – № 16. – Ст. 162.
4. Декрет ВЦИК и СНК "О подоходно-поимущественном налоге" от 8 декабря 1922 г. /СУ РСФСР. 1922. № 76. Ст. 940.
5. Декрет ВЦИК и СНК "Положение о подоходном налоге с государственных и кооперативных предприятий и смешанных обществ" от 20 июня 1923 г. СУ РСФСР. 1923. №1114–1115. Ст. 1053.
6. Постановление ЦИК СССР "О финансовой политике" от 1924 года // СЗ СССР, 1924, № 20, ст. 195
7. Постановление ЦИК и СНК. "Положение о подоходном налоге с государственных предприятий, кооперативных организаций и акционерных обществ (паевых товариществ) с участием государственного и кооперативного капитала" от 15 октября 1926 г.// СЗ СССР. 1926. № 64.Ст. 483, 484.
8. Постановление ЦИК и СНК "Положение о государственном промысловом налоге" от 10 августа 1928 г.//СЗ СССР. 1928. №1.Ст.2.
9. Постановление ЦИК и СНК СССР от 11.06.1926 г. "Об отчуждении государственного имущества" // СЗ СССР. 1926. № 42. Ст. 307.
10. Постановление ЦИК и СНК "О государственном налоге на сверхприбыль" от 18 мая 1927 г.//СЗ СССР. 1927. № 25. Ст. 273.
11. Святая Русь. Большая Энциклопедия Русского народа. Русское государство. Православное издательство "Энциклопедия русской цивилизации", Москва, 2002, 944 с.
12. Соловей Г.Г. Довоенная и современная финансово система. в кн. Основы финансовой системы СССР : Сборник статей / М.И. Боголепова, К.Ф. Шмелева, И.И. Рейнгольда и др.; Под общ. ред. Г.Я. Сокольников. – Москва : Гос. фин. изд-во СССР, 1930 (тип. Гознак). – 404 с.
13. Толкушкин А.В. История налогов в России. Москва, МАГИСТР, 2011, 480 с.

© Э.В. Зарецкая, (konul_habibova@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики».

Международная выставка IMPC-EXPO2018 добыча и переработка минерального сырья.

Эффективные технологии – ключ к успешному обогащению
полезных ископаемых



Тематические направления выставки:

- Предприятия горнодобывающей и металлургической промышленности.
- Предприятия нефтяной и газовой отрасли и золотодобывающие компании.
- Производители и поставщики машин и оборудования для горной промышленности, шахт, горно-обогатительных комбинатов.
- Технологии, оборудование и приборы для обработки и обогащения полезных ископаемых.
- Геология и геофизика: оборудование, научные исследования, информационные системы.
- Научно-производственные центры, исследовательские и проектные институты.
- Экология. Охрана окружающей среды, экологический мониторинг полезных ископаемых.

Организаторы:



ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СОСТОЯНИЕ ПРЕСТУПНОСТИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЕ

POLITICAL AND ECONOMIC DETERMINANTS THAT INFLUENCE THE STATE OF CRIME IN THE BUSINESS SPHERE

*M. Zatsepin
O. Filippova*

Annotation

The emerging politico-economic mechanism reforms should contribute to creating favourable conditions for private entrepreneurship, improvement of the system of economic control, elimination of flaws and weaknesses in legal regulation of entrepreneurial activity, establishment of business cooperation with other States by establishing an international system to combat the criminal enterprise, the permanent exchange of experience of criminological forecasting trends in the development of criminal enterprise.

Political and socio-economic transformations are not realized in the airless space, but in the living historical environment. The speed and rigidity in the 90s of the 20th century interruptions of old economic ties as shown by "time" have certain negative consequences.

This article describes the main determinants that influence the state of crime in the entrepreneurial sphere.

Keywords: reforms, determinants, crime, entrepreneurship.

Зацепин Михаил Николаевич

*Д.ю.н., профессор, в.н.с.,
УрГЮУ, вице президент Российской
криминологической ассоциации*

Филиппова Ольга Владимировна

*К.ю.н., доцент, Уральский институт
дополнительного профессионального
образования "Всероссийский государственный
университет юстиции (РПА Минюста России)",
член Российской криминологической
ассоциации, Нотариус г. Екатеринбург*

Аннотация

Формирующийся политико-экономический механизм проводимых реформ должен способствовать созданию благоприятных условий для частного предпринимательства, совершенствованию системы экономического контроля, устранению изъянов и слабых мест в правовом регулировании предпринимательской деятельности, установлению делового сотрудничества с другими государствами путем создания международной системы борьбы с преступным предпринимательством, постоянного обмена опытом криминологического прогнозирования тенденций развития преступного предпринимательства.

Политические и социально-экономические преобразования реализуются не в безвоздушном пространстве, а в живой исторической среде. Быстрота и жесткость в 90-х годах 20 века прерывания старых хозяйственных связей как показывает "время" имеют определенные негативные последствия.

В данной статье рассмотрены основные детерминанты, которые оказывают влияние на состояние преступности в предпринимательской сфере.

Ключевые слова:

Реформы, детерминанты, преступность, предпринимательство.

Экономическая реформа в том виде, как она ведется, многими не понята и не принята.[2] Но оценивать происходящее необходимо с позиций исторического развития, анализа пройденных этапов, их положительных и негативных моментов. [6] Политические реформы в 80-х гг., привели к тому, что собственность уже нуждалась в новой демократичной власти, которая в свою очередь нуждалась в новой собственности – уже не корпоративной, а личной и наследственной.[5] Тогда и началась бюрократическая приватизация, срастание аппаратной приватизации с теневой. Ни левые, ни правые не хотели считаться с противоречиями общества в целом. Полагая автоматическое перемещение центра

тяжести сил, определяющих развитие общества, к средним слоям. [13]

Принципиально менялись правила политической игры, а при отсутствии устоявшейся политической культуры, традиций парламентаризма, следование разным нравственным (или безнравственным) императивам объективно создали различные условия политической борьбы. Определенные группы, криминальные в том числе, предпринимают первые попытки подкупа депутатов, финансирование их избирательных компаний, начиная "понимать", что руководит государством тот, в чьих руках находится власть над экономикой. [1]

Высокий уровень криминологической напряженности делает проблему преступности в нашей стране всегда вопросом политическим. Каждый очередной руководитель нашего государства предпринимал "решительные" меры по борьбе с преступностью, результата не давшие:

1. установление диктатуры пролетариата, которая не только уничтожала политических противников, но и стремилась силовыми методами подавить общеуголовную преступность (В.И. Ленин, И.В. Сталин);

2. широкое привлечение общественности к борьбе с преступностью (Н.С. Хрущев);

3. усиление уголовной репрессии с сохранением мер общественного воздействия на лиц (Л.И. Брежнев);

4. усиление мер государственного принуждения (М.С. Горбачев); 5) укрепление правоохранительных органов, усиление социальной защищенности их работников, оснащение новой техникой (Б.Н. Ельцин); 6) в настоящий период нет четко сформулированной уголовной политики государства в сфере соотношения частного и публичного в праве.

Совсем недавно и особенно в последнее время, политики, идеологи и некоторые юристы саркастически говорят, пишут и устраивают теледебаты – о преступности в "других" странах, как о проблеме не только политической, но и криминологической или уголовно-правовой. Рост преступности в период руководства той или иной администрацией оценивается как политический провал и следствие слабой способности к управлению, а стабилизация уровня преступности или его некоторое снижение признается важным элементом политического успеха. Криминологи открыто говорят о политизации проблемы преступности, тотальном контроле – поведением и деятельностью людей, полной материальной зависимости от государства, примате прав государства над правами человека, жестком централизме власти, подавлении инакомыслия, единственно верном "общественном" мнении, тайной и явной слежке за поведением людей. Используя как истину или догму существовавшую ранее концепцию в основе которой лежит представление о том, что уголовная среда, ее лидеры аполитичны, имеют отсталое сознание, предрасположены лишь к корыстным или насильственным преступлениям. Хотя анализ имеющихся в открытых источниках материалов свидетельствует о том: что зародилось весьма сложное по своей природе направление политизации преступности, связанное со скрытыми действиями "некоторых" сил, рвущихся к власти и опирающихся на криминальные элементы у которых сформирована готовность к насильственным действиям. Эти элементы "ждут своего часа", когда можно будет безнаказанно совершать противоправные действия.[10]

Используя подкуп, взятки, организованная преступность не только проникла в экономические и политические структуры власти и управления, но и использует их для создания более благоприятных для себя условий.

Значительное распространение коррупции отражает качественно новый уровень организованной преступности, становится сегодня реальным фактором дестабилизации обстановки в стране, дискредитирует преобразовательные процессы в экономике.[15]

По мере развития организованной преступности растет прослойка лиц, тяготеющих к радикальной политической деятельности, ориентирующихся на экстремистские, террористические методы политической борьбы, создание соответствующих "боевых" формирований. Эти формирования, представляющие собой элемент системы безопасности организованных преступных группировок, своими акциями не только выполняют функции достижения конкретных преступных результатов (получение прибыли и т.д.), но и порождают неуверенность в обществе, парализуют его противодействие и тем самым создают благоприятную питательную почву для развития терроризма. Одновременно с этим подобные формирования в интересах собственной безопасности стараются использовать позиции организованной преступности во властных структурах и правоохранительных органах.[7]

Попытки до основания разрушить монополизм государственной собственности добавили к конфликту между властью и собственностью два новых: между ветвями власти и между различными формами собственности. До сего дня не нашли адекватных способов их разрешения. Как нам представляется, это способствует: а) спаду производства и разрушению хозяйственных связей, что стимулирует развитие неконтролируемой государством экономики и криминальных форм внеэкономического перераспределения; б) дисфункции деятельности органов власти, что стимулирует коррупцию. Появляются новые виды преступности, в основе которых лежат такие проблемы с которыми действующая система правоохранения справится не в силах.[9]

Субъекты хозяйственных отношений давно приватизировавшие имущество, имеют доминирующее положение на рынке. Деятельность многих нехозяйственных звеньев аппарата в сфере экономики напоминает порой методы кормления, известные русской истории. Одной из причин существования коррупции выступает именно нерасчлененность властно-управленческих функций, приводящая к полной безответственности.[11] Существующие нарушения параметров хозяйственного механизма, в условиях рыночных отношений ведут к возникновению в сфере экономики новых явлений криминогенного характера.

"Помогают" формирующейся рыночной экономике следующие факторы криминогенного характера:

◆ сохраняющийся "затратный" характер производства, основанный на остающемся и сегодня директивном распоряжении; слабо до сих пор развитый меха-

низм снижения затрат ресурсов, энергии, материалов и денежных средств, что обуславливает не только непроизводительные расходы, но и неконтролируемое расхищение материальных и денежных ресурсов;

- ◆ функционирование параллельной системы нелегальной, теневой экономики, паразитирующей на корумпировании хозяйственного (и государственного в целом) механизма через систему взяток и нелегального снабжения;

- ◆ сохранение ориентации уголовного законодательства в области экономической преступности на охрану монополии государства, крупных компаний и банков в сфере производства и торговли;

- ◆ обозначились перекосы и нарушения важнейшего для россиян принципа – принципа распределения по труду и заработной плате;

Борьба с преступностью в сфере экономики ведется непоследовательно, с двойными стандартами для "богатых и статусных" и с бедных спрос уже без страховки со стороны властных структур. Политика материального и морального стимулирования честного ведения бизнеса и труда идет непоследовательно. Выплачивались (особенно ранее в больших объемах) крупные суммы необоснованных премий, разного рода дополнительных поощрений, допускались приписки ради наживы. Пагубно влияют на нравственную атмосферу в обществе факты власть придержащих и имущих пренебрежительного отношения к законам, очковтирательства и ложь. Остро встает проблема теневой экономики с ее источниками – торговлей, финансами, фондовым рынком, сферой услуг. В структуру теневой экономики включена система неформальных фиктивных экономических отношений, обеспечивающих удовлетворение корыстных интересов за счет несовершенства действовавшей и складывающейся системы хозяйствования.[14]

Законодателем и правоохранными органами слабо учитывается, что теневая экономика постоянно меняется, превращаясь из дикой, жесткой – соответствующую зарождающемуся предпринимательству периода первоначального накопления капитала с его нецивилизованными способами и методами борьбы за свое существование в олигархическую. Известно, что главная движущая сила предпринимательской деятельности – возможность получения большой прибыли в сравнительно короткие сроки.

Истоки криминального предпринимательства лежат в теневой "черной" экономике, структура которой достаточно сложна, а воздействие на различные стороны хозяйственной деятельности государства весьма ощутимо.[12] *Эта структура включает в себя три основных блока:*

1. подпольное предпринимательство, ориентированное на удовлетворение нормальных, но по каким-то при-

чинам официально неудовлетворяемых потребностей, незарегистрированное производство и реализация каких-то товаров, коммерческое посредничество, незаконное перемещение товаров через границу, оказание различных услуг и т.п.);

2. предпринимательство, паразитирующее на человеческих пороках и потребностях в противозаконных товарах и услугах (наркобизнес, игорный бизнес, проституция, незаконная торговля оружием и т.п.);

3. предпринимательство, основанное на различного рода фальсификациях и мошенничестве (подделка и сбыт денег, валюты, документов, произведений искусства, антиквариата, модных и престижных товаров и т.п.).

В настоящее время криминологами проведены исследования и доказано, что теневая экономика является сложным, противоречивым социально экономическим процессом, цель которого – получение незаконной прибыли независимо от способа. Ее воспроизводство имеет не разовый, а постоянный характер, т.е. это преступный промысел (бизнес), объективно порождаемый на наш взгляд двумя группами причин:

- ◆ *во-первых*, противоправная деятельность в виде промысла достаточно сложна и требует объединения усилий, определенного уровня организации. Одиночкам или недостаточно организованным группам лиц просто не под силу деятельность, требующая тщательной подготовки, первичного капитала, выгодных деловых связей, создания специальных условий и приобретения специальных средств, нейтрализации правоохранительных органов, протекции и защиты и т.д.;

- ◆ *во-вторых*, наличие в тех или иных социальных сферах благоприятных условий для извлечения стабильно высоких прибылей противоправным путем закономерно порождает конкуренцию, в которой побеждает более сильный.[8]

Уже не вызывает сомнений тот факт, что теневая экономика является основой, на которой базируется преступность в сфере предпринимательства.

В условиях рыночных отношений теневая экономика, с одной стороны, приняла легальный характер, с другой – продолжает специализироваться на нелегальных формах (наркобизнес, торговля оружием, контроль за проституцией и т.п.). В сфере легального бизнеса по-прежнему широко распространены "теневые" формы деятельности: подкуп чиновников и работников правоохранительных органов, сокрытие доходов от налоговой службы, сотрудничество с криминальными структурами, изготовление и распространение фальсифицированных товаров, услуг и т.п. "Бизнес любой ценой", "доходы за счет чего угодно" – вот тренды сегодняшнего дня. Более активным стало и чиновничество, которое стремится использовать свое служебное положение. Так сегодня взаимодействуют теневая экономика, коррупция и вымогательство.

Продолжающаяся политизация преступности в сфере предпринимательской деятельности – характерная черта текущего периода. Особенно рельефно она проявляется в регионах, где разворачивается борьба за власть между враждующими группировками. Как показывает практика, стремление лидеров преступных формирований во властные структуры объясняется рядом побудительных стимулов: расширить масштабы преступной деятельности, создать надежную защиту от правоохранительных органов, придать криминальной среде социальное звучание, налет "честного" ведения бизнеса.[4]

Коррупция (особенно бюрократическое взяточничество) как система, как устойчивый образ действий в бизнесе и политике существует в тех местах социальной структуры общества, где интересы граждан, предпринимателей пересекаются с властными полномочиями чиновников.

Поведение должностных лиц, обязанных руководствоваться официально провозглашенными законами, на деле постоянно расходится с ними. Но еще более важно то, что реальное поведение должностных лиц тоже не произвольно, а подчинено особому рода неписаным правилам, тайным, известным только им нормам. Эти нормы в своей совокупности образуют фактически свод правил – "деловой" кодекс. Правила этого фактически действующего, но официально как бы не существующего кодекса "узаконивают или оправдывают" взятки как неизбежный элемент бизнеса.

Многоукладность экономики, возможность перехода от одной формы собственности к другой с одновременным переходом ее от одного субъекта к другому создают благоприятные условия для развития коррупции в сфере управления, которая уже не укладывается в понятие "взятничество". К тому же легализация теневых экономических структур изменила соотношение различных форм собственности и соответственно их влияние на коррупцию. Актуальной проблемой, тесно связанной с коррупцией, становится "отмывание" денег, полученных криминальным путем. Этот процесс охватывает коррумпированные чиновничьи структуры.

Предпринимаемые меры по пресечению коррупции не увязываются с мерами экономической стабилизации, а экономические реформы и социальные эксперименты не предусматривают механизмов, направленных на нейтра-

лизацию криминогенных последствий перехода к рыночным отношениям.[3]

По мере возрастания финансового и материального потенциала предпринимательства у его руководителей объективно проявляется стремление к тому, чтобы оказывать нужное для них влияние на власть, правоохранительные органы. Ими вырабатывается не только тактика, но и определенная криминальная стратегия оказания такого воздействия и обеспечения собственной безопасности при проведении преступных махинаций. Если ранее преобладали меры безопасности чисто охранительного характера, то по мере накопления богатств, организованная преступность все более отчетливо проявляет тенденцию к проникновению во властные структуры и ставит задачи не только обеспечения безопасности преступных махинаций и безнаказанности совершающих их исполнителей, но и оказание влияния, в том числе "насиловательными" методами, на принятие управленческих решений в области экономической политики, других вопросов социальной и политической жизни для достижения своих целей.

Организованная преступность все больше начинает ориентироваться на конструктивные в сочетании с силовыми меры противоборства с органами власти и управления, на применение методов устрашения в отношении определенных социальных групп и общества в целом, стремиться снизить эффективность и активность сил обеспечения правопорядка, а также вызвать социальную пассивность общества.

Нейтрализация противоправных посягательств в сфере предпринимательства не может быть осуществлена традиционными методами (усиление контроля правоохранительных органов, ужесточение законодательства, регламентация деятельности служб и ведомств и т.п.) без кардинальных сдвигов в самих основах экономики. Преодолеть негативные тенденции в хозяйстве в условиях перехода к "рынку" позволит лишь целостная и обобщающая система мер, реализуемая в ходе переустройства общества. Существующие рыночные отношения, разгосударствление и демонополизация производственной структуры и экономических отношений, развитие разнообразных форм хозяйствования, предпринимательства, к сожалению пока не стали значимыми методами ослабления теневых процессов и воздействия на экономическую преступность.

ЛИТЕРАТУРА

1. А.И. Долгова Криминологические оценки организованной преступности и коррупции, правовые баталии и национальная безопасность. М., 2011 г.
2. Андрей Кончаловский: "Чем дальше будет Путин, тем лучше". // Собеседник (Москва). – 17.10.2016 г.
3. Артеменко Н., Шимбарова Н. Практика освобождения от уголовной ответственности по делам о налоговых преступлениях. // Уголовное право №5/2017. С.4–12.

4. В.Ф. Цепелев, А.В. Коваленко Проблемные вопросы освобождения от уголовной ответственности за совершение преступлений в сфере экономической деятельности// Уголовное право стратегия развития в XXI Веке (Материалы XV Международной научно-практической конференции г.Москва, 25–26 января 2018 г., С.292–295
5. Властные отношения в сфере экономики воплощаются в возможности распоряжаться ресурсами, деньгами и людьми // Яковлев А.М. Социология экономической преступности. М., 1988. С. 27.
6. Выявленные и осужденные лица в разрезе статей Особенной части УК в 2006, 2011 и 2016 гг. // Личность преступника и ее криминологическое изучение. М., 2018 г., С.171–180.
7. Долгова А.И. Личность преступника как криминологическая проблема// Личность преступника и ее криминологическое изучение. М.,2018 г., С.9
8. Зацепин А.М. Общесоциальная классификация и типология личности преступника.// Проблемы детерминации и предупреждения преступности. М.,2017 г. С.191–195
9. Клейменов М.П., Клейменов И.М. Детерминанты нераскрытой преступности.// Проблемы детерминации и предупреждения преступности. М., 2017 г. С. 19–34.
10. КОРРУПЦИЯ (Коллективная монография с иностранным участием) Екатеринбург 2017 г., С. 6–292.
11. Н.В. Щедрин Криминализация незаконного обогащения. // Уголовное право стратегия развития в XXI веке (материалы XV Международной научно-практической конференции М., 25–26 января 2018 г С. 292–295
12. Номоконов В.А. Проблема исследования причинного комплекса преступности в современной России. // Проблемы детерминации и предупреждения преступности. М., 2017 г. С. 35–42
13. Российская криминологическая ассоциация и рекомендации по борьбе с преступностью. // Закономерности преступности, стратегия борьбы и закон. М., 2001 г., С. 3–23.
14. Рубль отпускают в свободное плавание или отправляют в шторм. Накануне. Ру// Аналитика 18.01.2018 г. 11:00 <https://www.nakanune.ru>
15. Уголовные риски чиновников: от борьбы с коррупцией до чистки рядов. Право ру. 25 января 2018 г. 12:24 <https://pravo.ru>

© М.Н. Зацепин, О.В. Филиппова, (tr0507@ya.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

РЕКЛАМА

**MiningWorld
Russia**

MiningWorld

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

17–19 апреля 2018
Москва, Крокус Экспо

Подробнее о выставке
miningworld.ru

ufi
Approved
Event

СУИЦИД КАК СОЦИАЛЬНО - НЕГАТИВНОЕ ЯВЛЕНИЕ И ЕГО ДЕТЕРМИНИРУЮЩИЕ ФАКТОРЫ

SUICIDE AS A SOCIALLY NEGATIVE PHENOMENON AND ITS DETERMINANTS

A. Idiatullov

Annotation

The article reveals the significance of the phenomenon of suicide using the theoretical foundations of various scientific disciplines. The phenomenon of suicide at all times interested in many representatives of completely different sciences, cultural figures, other representatives of the intellectual elite, which is reflected in their work. Different sciences have developed completely different interpretations and theoretical constructions that reveal the causes of this phenomenon and reflect its essence, which, distinctly from each other, reveal the nature of suicides. In the course of the study, theoretical positions were obtained, allowing deeper and more comprehensive consideration of the problem of suicide as a socially negative phenomenon and its determining factors on the basis of various scientific positions and doctrines.

Keywords: suicide, suicide, socially – negative phenomenon.

Идиятуллов Алмаз Дамирович
Адъюнкт,
Казанский юридический
институт МВД России

Аннотация

В статье раскрывается значимость феномена суицид с использованием теоретических основ различных научных дисциплин. Феноменом суицида во все времена интересовались многие представители совершенно разных наук, деятели культуры, иные представители интеллектуальной элиты, что нашло отражение в их творчестве. Различными науками разработаны совершенно разные трактовки и теоретические построения, выявляющие причины возникновения данного феномена и отражающие его сущность, которые, отличительно друг от друга раскрывают природу самоубийств. В ходе проведенного исследования были получены теоретические положения, позволяющие глубже и всесторонне рассмотреть проблему суицида как социально – негативного явления и его детерминирующих факторов на основе различных научных положений и доктрин.

Ключевые слова:

Суицид, самоубийство, социально – негативное явление.

Суицидальное поведение всегда и во все времена являлось серьезной проблемой для человечества. В истории и в культуре каждого народа уделяется особое внимание данной проблеме. В настоящее время самоубийство, как сложное многоаспектное явление, рассматривается различными науками, например, как криминологией, медициной, психиатрией, психологией, биологией, генетикой, социологией, философией, культурологией, а так же религиоведением. Поскольку предмет изучения любой науки является узконаправленная сфера общественных отношений и человеческой деятельности, поэтому взгляд на феномен суицида у каждой науки различен.

Ученые дают различные определения феномену самоубийства. Они по-разному интерпретируют суть суицида, его мотивы, причины.

Каждый год в мире сводят счет с жизнью примерно миллион человек, и примерно 20 миллионов совершают покушение на самоубийство [24]. При этом, значительно количество патентных попыток суицида. В реальности количество погибших людей в результате самоубийств в несколько раз больше, так как, не все случаи гибели лю-

дей, например, в результате аварий на производстве, при дорожно-транспортных происшествиях, отравлениях различными веществами признаются суицидом. Чаще они рассматриваются в качестве несчастных случаев. Согласно докладу Всемирной организации здравоохранения каждые 40 секунд в мире умирает один человек в результате суицида, и еще один покушается на свою жизнь [7]. Большинство покушений на самоубийство заканчиваются неудачей, приводят к ухудшению здоровья [15, с.37–39]. Нельзя обойти вниманием горе и страдания, которые причиняет суицид близким и родственникам погибшего, что существенно сказывается на их здоровье [23]. Суицид совершают люди обеих полов, независимо от расы, национальности, социального и семейного положения, материального благополучия, религиозной принадлежности, политических и иных убеждений.

Все вышеуказанное свидетельствует о том, что самоубийства – это глобальная и международная проблема, затрагивающая все страны мира и все нации. Она предопределяет необходимость серьезного и всестороннего изучения данного феномена. Нам представляется, что данный феномен необходимо изучить с позиций различных наук.

Общие положения, объясняющие феномен суицида позволяют глубже и лучше понять данное социально-негативное явление.

Ученые по-разному интерпретируют понятие суицида, и вкладывают в него свое понимание. Понятие суицида (от лат. *sui caedere* – убивать себя) употреблял еще британский медик сэр Томас Браун (англ. Thomas Browne, 19 октября 1605, – 19 октября, 1682), в своем научном труде "Религия врача" изданном в 1643 году [40]. В Российской империи в 1704 году впервые данный термин был использован редактором газеты "Лексикон триязычный" Федором Поликарповым-Орловым [12, с.19].

Некоторые мировые религии, такие как Христианство, Ислам, Иудаизм придерживающиеся антисуицидальной позиции и крайне негативно относятся к самоубийству, рассматривая его как тяжкий грех [26, с.31], [32, с.7]. Однако, другие религиозные учения, например синтоизм, в некоторых критических жизненных ситуациях, (при потере чести и достоинства) поощряет самоубийство в виде ритуального социального действия хакари или сэппуку [36]. В этом случае, ритуальное самоубийство является необходимостью для сохранения доброго имени ушедшего из жизни, что придает суициду элитарность в японском обществе. В индийском обществе практиковалось ритуальное самоубийство вдов браминов – сати, при котором вдова совершает самосожжение вместе с телом супруга [19, с.272]. В дореволюционной истории России имели место религиозные ритуальные самоубийства старообрядцев – (массовые самосожжения) [28, с.96–102], которые происходили на фоне жесткого противодействия централизованной власти и русской православной церкви [14]. Таким образом, не все религиозные учения придерживаются однозначного антисуицидального мнения [26, с. 30–41].

Большинство религиозных конфессий и религиозных общин являются важными социальными институтами, препятствующими распространению суицидальных наклонностей, поскольку, прививают чувство общности, защищенности, умиротворения для его членов, дают социальную поддержку, воспитывают и подкрепляют чувство уверенности в своих силах [38].

Однако, необходимо упомянуть и о деструктивных псевдорелигиозных и сектантских учениях, таких как ваххабизм [2], секта "Христофора", орден "Храма Солнца", "Ветвь Давидова", "Народный храм" и т.д. [30]. Деятельность указанных организаций заключается в том, что их члены практикуют массовые убийства и самоубийства. Члены этих организаций характеризуются нахождением в полугипнотическом состоянии, психическими расстройствами с религиозно-мистическими переживаниями, и представляют значительную общественную опасность для социума.

Проблема суицида рассматривается философией, раскрывая мировоззренческую позицию смысла жизни и смерти [13, с.24–25]. С такой точки зрения, суицид это неотчуждаемое право человека распоряжаться своей жизнью и смертью, то есть это форма свободного волеизъявления, при котором человек руководствуясь собственной волей и мотивами, намеренно и добровольно лишает себя жизни. Большинство философских учений всегда акцентируют внимание на том, что человек вправе распоряжаться своим телом и душой, жизнью и здоровьем. Согласно античной стоической философии, которая оправдывала самоубийство, в случае, если человеческая жизнь не соответствует критериям достоинства, разумности и нравственности, то человеку предпочтительней умереть, поскольку, высшее благо не продолжительность жизни, а качественно прожитая жизнь [10]. Истории известны имена философов, таких как Ефрат, Антипатр, Беньямин Вальтер, Вейнингер Отто, Уриэль Акоста и другие, которые намеренно закончили жизнь самоубийством. Известный философ Эммануил Кант (22.04.1724 г.–12.02.1804 г.) считал, что суицид является оскорблением для всего человечества, который нарушает логическую и эстетическую целесообразность в природе и человеке [32, с.8]. По мнению В. Франкла (26.03.1905 г.–02.09.1997 г.), причиной самоубийства психически здорового человека является "экзистенциальный вакуум" [29, с.26–33].

Французский социолог Э.Дюркгейм в 1897 году опубликовал фундаментальную научную работу "Самоубийство: Социологический этюд", в котором одним из первых среди социологов серьезно подошел к изучению данного явления. По мнению Э. Дюркгейма самоубийством называется всякий смертный случай, являющийся непосредственным или посредственным результатом положительного или отрицательного акта, совершенного самой жертвой [11, с.32]. Изучив данное явление, Э. Дюркгейм пришел к выводу, что одной из главных причин суицида является одиночество и утрата связей самоубийцы с социальными группами. При этом, одним из главных препятствий его распространению является сплоченность общества, как на уровне индивида, так и на уровне социума. Таким образом, чем больше члены социума психически отчуждены друг от друга, и пребывают в состоянии аморфности, тем больше у них будут проявляться суицидальные наклонности. В зависимости от социальных причин ученый выделял аномичный, эгоистический, альтруистический и фаталистический виды суицида [11, с.42]. Его последователь, социолог М. Хальбвакс (11.03.1877 г.–16.03.1945 г.) акцентировал внимание на роли психических процессов, а именно на взаимодействии аномии и неврозов. Он выделял искупительный суицид, при котором личность совершает самоубийство вследствие самообвинения; проклинающий суицид, при котором личность совершает суицид-протест; дезиллюзионный суицид – результат разочарования и неудовлетворенности

своим социальным статусом; альтруистический тип самоубийства или самостоятельный феномен самопожертвования [37]. Другой социолог Роберт Мертон (04.07.1910 г.–23.02.2003 г.), характеризует суицидальное поведение как тип поведения, называемый ретризмом, при котором личность не принимает не цели, ни средства общества. Чтобы разрешить конфликт лицо должно покинуть враждебно им воспринимаемое общество или "уходить" из жизни, что подразумевается как "уход" в пьянство, наркоманию и крайнюю форму – суицид [22, с. 299–313].

Согласно социологу Я.И. Гилинскому, суицид – это вид саморазрушительного, аутодеструктивного поведения (наряду с алкоголизмом, наркотизмом, курением) [9, с.324]. Социология различает два разноплановых явления: индивидуальный суицид, который совершается одним человеком и суицид массовый, совершаемый определенным количеством людей. Массовый суицид изучается как социальное явление. Он рассматривает суицид как одну из форм девиантного поведения, наравне с наркотизмом, алкоголизмом, проституцией и т.д. В его исследованиях, причиной суицида указывается социальное расслоение, неодинаковое положение социальных слоев в реализации своих потребностей, целей и ожиданий. Я.И. Гилинский обращает внимание на существующую социальную неустроенность как результат нереализованных качеств и свойств личности [8].

С позиции биологии данный феномен, объясняется его инстинктивной природой самоуничтожения (S. Pepper, 1942), эволюционным характером самоубийства как "приспособительного" (хотя и не адаптивного) механизма освобождения от неполноценных, болезненных особей (H. Murray, 1953), элемента естественного отбора (R. Dawkins, 1976). Или же результата биохимической депрессии (G. Murphy, 1998; A. Beck, G. Brown, R. J. Berchick et al, 1990; F. Goodwin, 1999). Очень близки биологическим антропологические или "конституциональные" воззрения, усматривающие основу суицидального поведения в конституциональных (физиологических, биохимических) или же характерологических особенностях индивида (E. Kretschmer, 1977) [25, с.10].

С медицинской точки зрения, самоубийство это намеренное лишение себя жизни, род насильственной смерти, оно часто происходит в состоянии депрессии, развивающемся под влиянием длительных или повторных травмирующих психику факторов [20]. Согласно В.И. Покровскому самоубийство (suicidium; син. суицид) – это умышленное лишение себя жизни [27, с.1065]. Большой толковый медицинский словарь дает определение суицида как (suicide) – умышленного самоубийства [6].

Отечественный суицидолог А.Г. Амбрумова (1913–2002 гг.) определяет суицидальное поведение как след-

ствие социально–психологической дезадаптации личности в условиях переживаемого микросоциального конфликта" [3, с.6–28]. Причиной суицида является дезадаптация личности в условиях остро переживаемого конфликта, который может быть как межличностным, так и внутренним переживанием по поводу настоящих и мнимых проблем. Самоубийству способствует противоречие между потребностями индивида и способностью их удовлетворения, утрата смысла жизни, психические расстройства. Суицидолог Эдвин Шнейдман (13.05.1918 г.–15.05.2009 г.) приводит следующую типологию самоубийств: эгоистический суицид как психологический самоанализ, дуалистическое самоубийство как результат коллизий с внешним миром, "выламывающийся" суицид – самоубийство как последствие "выпадения", непричастности к своему времени. Он же поведение самоубийцы охарактеризовывает снижением уровня психической активности, безнадежностью, беспомощностью, душевной болью и бегством, как от себя, так и социальной действительности [33, с.157–177].

В работах психологов суицид определяется как (англ. suicide – самоубийство) – акт самоубийства, совершаемый человеком в состоянии сильного душевного расстройства либо под влиянием психического заболевания [17]. К причинам суицида они относят психологический кризис, невыносимость жизни, переживания необычайной силы и глубины, острое эмоциональное состояние, вызванное значимыми психотравмирующими событиями в жизни личности. В основе самоубийства как психологического явления лежит конфликтная ситуация, которая личностью осознается как сложная и неразрешимая. Личность, чувствуя при этом безнадежность жизненной ситуации, видит в суициде единственный способ разрешения сложившегося конфликта. Заслуживают особый интерес теории зарубежных психологов, например как А.Ф. Henry и J.F. Short [35], которые в 1954 году в своем исследовании "Самоубийства и убийства" предполагали, что при психическом состоянии, возникающем, в ситуации реальной или предполагаемой невозможности удовлетворения тех или иных потребностей, в ситуации несоответствия желаний имеющимся возможностям, которое называется фрустрацией, индивид, начинает проявлять агрессию или склоняется к самоубийству [5].

Согласно высказыванию психиатра Карла Меннинге-ра (22.07.1893 г.–18.07.1990 г.) любой человек predisposed к суициду, а самоубийце присущи элемент жестокости и добровольный уход из жизни. Он подразделял самоубийства на хронические (аскетизм, мученичество, алкоголизм); локальные (членовредительство и преднамеренные несчастные случаи); органические (болезни, привычки) [21, с.54].

В юриспруденции самоубийство рассматривается как лишение себя жизни посредством физического насилия

над самим собой. Суицид – это вид насильственной смерти с указанием ее причины [34, с.657]. В уголовном праве предусмотрена ответственность за доведение, склонение, содействие совершению самоубийства и за организацию деятельности, направленной на побуждение к совершению самоубийства. Кроме того, склонность к суициду относится к числу социально – негативных (фоновых) явлений, оказывающих влияние на преступность и околопреступное поведение [31, с.166–168].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для большинства научных отраслей общими причинами возникновения суицида, являются незнание психологических приемов самосохранения в стрессовых ситуациях [18, с. 271–287], а также психические расстройства, депрессии, наркотическая, игровая и алкогольная зависи-

мость, семейные конфликты, соматические заболевания, ВИЧ–инфекция, сексуальные расстройства, одиночество и т.п. [4, с. 75–84].

Стереотипное утверждение о том, что самоубийство совершают лица из-за бедности, не подтверждается практикой. Основу человеческого комфорта составляет не материальный достаток, а внутреннее состояние счастья, которое зависит не только от внешних обстоятельств, но и от внутреннего ощущения индивида. Несмотря на то, что у каждой научной дисциплины существуют собственные определения и представления о сущности данного феномена, все они раскрывают социально – психологическую природу суицида как отклоняющегося девиантного поведения [16 с. 70–81], в основе которого находятся как внешние социальные, так и внутренние психические причины.

ЛИТЕРАТУРА

1. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 № 63–ФЗ (ред. от 31.12.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 11.01.2018) © КонсультантПлюс, 1997–2017 [электронный ресурс]. – Доступ: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online>. Дата обращения: 25.01.2018
2. Али-заде А. Исламский энциклопедический словарь. – М.: Ансар, 2007. – 396 с.
3. Амбрумова А.Г., Тихонечко В.А. Суицид как феномен социально-психологической дезадаптации личности // Актуальные вопросы суицидологии. М., 1978. С. 6–28.
4. Антонова О.Г., Жидков Р.И. Теоретические основы изучения самоубийства как социального явления / О. Г. Антонова, Р. И. Жидков // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2014. – № 4 (32). – С. 75–84
5. Антонова О.Г. Социальный контроль и возрождение России / О.Г. Антонова, Д.Г. Дыльнов. – Саратов : Изд-во Саратовского ун-та, 1999. – 204 с.
6. Большой толковый медицинский словарь 2001. [электронный ресурс]. – Доступ: <http://www.medsrv.ru/html/s/suicid.html>. Дата обращения: 25.01.2018
7. ВОЗ: Предотвращение самоубийств. Глобальный императив.2014. [электронный ресурс]. – Доступ: <http://www.euro.who.int/ru/publications/abstracts/preventing-suicide-a-global-imperative>. Дата обращения: 25.01.2018
8. Гишинский, Я. И. Самоубийство как социальное явление / Я. И. Гишинский // Проблемы борьбы с девиантным поведением. – М. : ИСАН СССР, 1989
9. Гишинский Я. Девиантология: социология преступности, наркотизма, проституции, самоубийств и других "отклонений". 2-ое изд. испр. и доп. – СПб.: Издательство Р. Арсланова "Юридический центр Пресс", 2007. – 528 с.
10. Гузеева О. Отношение к суициду философов разного времени. [электронный ресурс]. – Доступ: <http://palata6.net/page-id-31.html> Дата обращения: 25.01.2018
11. Дюркгейм Э. Самоубийство: Социологический этюд/Пер. с фр. с сокр.; Под ред. В. А. Базарова.–М.: Мысль, 1994.– 399
12. Ефремов, В. С. Основы суицидологии / В. С. Ефремов. – СПб. : Диалект, 2004. – 480 с.
13. Камю А. Миф о Сизифе // Камю А. / Бунтующий человек. М.1990 – 415 с.
14. Карташев А.В. Очерки по истории Русской Церкви. – Минск: ООО "Харвест", 2007. В 2 томах, т. 2. – 592 с.
15. Коротун В. Н., Сивогринова Н. В., Перминов В. И. // Современное состояние проблемы суицидов детского и подросткового возраста(медико-социальные аспекты) / В. Н. Коротун, Н. В. Сивогринова, В. И. Перминов // Журнал: Проблемы экспертизы в медицине – 2003. – Т. 3. – № 3 (11). – с. 37–39
16. Кошарная, Г.Б. Основные подходы к изучению девиантного поведения / Г. Б. Кошарная, Л. Н. Мордишева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 1. – С. 70–81
17. Краткий словарь психологических терминов. [электронный ресурс]. – Доступ: <https://vocabulary.ru/termin/suicid.html>. Дата обращения: 25.01.2018
18. Кузнецов Л.И. Психология суицида. Ученые записки Санкт–Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 1998. № 3 (7). С. 271–287.
19. Лысак И.В. Деструктивная деятельность человека: философско-антропологический анализ. – Saarbrücken (Germany): LAMBERT Academic Publishing, 2011. – 272 с.
20. Медицинская энциклопедия [электронный ресурс].–Доступ: https://gufo.me/dict/medical_encyclopedia/Самоубийство. Дата обращения: 25.01.2018
21. Меннингер, К. Влечение смерти / К. Меннингер. – М. : Эксмо–Пресс, 2000. – 243с.
22. Мертон, Р. Социальная структура и аномия / Р. Мертон // Социология преступности (Современные буржуазные теории). – М.: Прогресс, 1966. – С. 299–313
23. Равочкин Н. Н. Проблема подросткового суицида как объект междисциплинарных исследований // Молодой ученый. – 2016. – №20. – С. 651–654. – URL <https://moluch.ru/archive/124/34219/> (дата обращения: 25.01.2018).

24. Статистика суицида 2017 по странам. [электронный ресурс]. – Доступ: https://aee.su/statistika-suitsida-2017-po-stranam.html#_2017. Дата обращения: 25.01.2018
25. Суицидальное поведение: психологические аспекты: учеб. пособие / И. А. Погодин. – 2 е изд., стереотип. – М.: Флинта : МПСИ, 2011 – 336 с.
26. Пашковский В.Э., Шамрей В.К., Софронов А.Г., Днов К.В., Рутковская Н.С. Суицидальное поведение и религиозность. Суицидология. 2015. Т. 6. № 3 (20). С. 30–41.
27. Покровский В.И. Энциклопедический словарь медицинских терминов М.: Медицина, 2005. – 1592 с.
28. Пулькин М.В. Историческая суицидология: по материалам старообрядческих самоубийств // Культурно-историческая психология – 2012. – № 2. – С. 96–102.
29. Франкл В. Человек в поисках смысла. М.: Прогресс, 1990.– 368 с.
30. Хвыля–Олинтер О.И. Криминальная направленность и опасность некоторых деструктивных религиозных организаций / Новые религиозные организации России деструктивного и оккультного характера Справочник. Изд–е 2–е, переработ, и дополн. – Белгород: Миссионерский Отдел Московского Патриархата РПЦ, 1997. – 459 с.
31. Шалагин А.Е. Предупреждение социально-негативных явлений, представляющих угрозу здоровью населения и общественной нравственности / А.Е. Шалагин // Вестник экономики, права и социологии. 2015. – №2. – С.166–168
32. Шелехов И. Л, Каштанова Т. В., Корнетов А. Н., Толстолес Е. С. Суицидология: учебное пособие / И. Л Шелехов, Т. В. Каштанова, А. Н. Корнетов, Е. С. Толстолес – Томск: Сибирский государственный медицинский университет, 2011. – 203 с.
33. Шнейдман, Э. Душа самоубийцы / Э. Шнейдман. – М.: Смысл, 2001. – 315с.
34. Энциклопедический социологический словарь / Под общей ред. Г.В. Осипова. М., 1995, С.657
35. A.F. Henry и J.F. Short: Suicide and Homicide. New York, Free Press, 1954
36. Corcoran J.J. Selflessness or sinfulness– How the peoples of the East and West differ in their views on suicide: University of Marquette; [cited 2015]. Available: [Электронный ресурс] – URL: <http://academic.mu.edu/meissnerd/corcoran.html>. (дата обращения 25.01.2018)
37. Halbwachs M., Les causes du suicide. Avant-propos de Marcel Mauss. Paris: Felix Alcan, 1930. Collection "Travaux de l'Annee sociologique". Reimpression: Arno Press Inc., 1975. 520 pages
38. Kleiman E.M., Liu R.T. Prospective prediction of suicide in a nationally representative sample: religious service attendance as a protective factor // Br. J. Psychiatry. – 2014. – Vol. 204. – P. 262–266.
39. Maurice Halbwachs, Les causes du suicide. Avant-propos de Marcel Mauss. Paris : Felix Alcan, 1930. Collection "Travaux de l'Annee sociologique". Reimpression : New York : Arno Press Inc., 1975, – 520 pages.
40. Thomas Browne. Religio Medici (1643) [электронный ресурс]. – Доступ: <http://penelope.uchicago.edu/relmed/relmed.html> Дата обращения: 25.01.2018

© А.Д. Идиятуллов, (kazanvoshod050810@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



НЕИСПОЛНЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЮ) ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ

FAILURE TO FULFILL THE REQUIREMENTS
OF THE LEGISLATION ON COUNTERACTION
TO LEGALIZATION (LAUNDERING)
OF INCOMES OBTAINED IN A CRIMINAL
WAY

S. Izotina

Annotation

The article is devoted to the problem of non-compliance with legal requirements on combating money laundering. The author States the high social significance of this problem and characterizes its main aspects. On the basis of the analysis of normative legal material and research literature the author formulates two groups of factors that cause improper fulfillment of the requirements of the legislation on combating money laundering.

Keywords: legalization of proceeds from crime, laundering of proceeds from crime, proceeds from crime, financial system, agent of financial control, administrative responsibility.

Изутина Светлана Викторовна

К.ю.н., доцент,

*Российский экономический
Университет им. Г.В. Плеханова*

Аннотация

Статья посвящена постановке проблемы неисполнения законодательных требований о противодействии легализации преступных доходов. Автор констатирует высокую социальную значимость данной проблемы и характеризует ее основные аспекты. На основе анализа нормативно-правового материала и исследовательской литературы автор формулирует две группы факторов, обуславливающих ненадлежащее исполнение требований законодательства о противодействии легализации преступных доходов.

Ключевые слова:

Легализация доходов, полученных преступным путем, отмыывание преступных доходов, преступные доходы, финансовая система, агент финансового контроля, административная ответственность.

В современных российских условиях особенную значимость приобретает проблема легализации доходов, полученных преступным путем, которая представляет собой одну из важнейших угроз экономической безопасности государства. Процесс криминализации отечественной финансовой сферы негативно отражается на функционировании основных экономических институтов, препятствует нормальной предпринимательской и инвестиционной активности различных экономических субъектов.

Можно согласиться с теми исследователями, которые указывают на транснациональный характер указанной проблемы [4, с. 38]. Действительно, в условиях экономической глобализации отмыывание преступных доходов наносит вред не только финансовой системе конкретного государства, но и международным экономическим взаимосвязям, в целом.

Исходя из сказанного, исследование различных аспектов противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, представляется достаточно актуальным. Учитывая масштабы подобных противоправных деяний и характер их опасности для экономической, по-

литической и иных подсистем общества, за их совершение в законодательстве устанавливается уголовная (согласно ст. 174 Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ)) и административная (согласно ст. 15.27 Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации (далее – КоАП РФ)) ответственность. Таким образом, создаются правовые основы системы противодействия легализации преступных доходов. Вместе с тем, эффективность данной системы определяется успешностью процесса правоприменения, в котором реализуется ее социальная ценность. В данном контексте возникает проблема неисполнения соответствующих положений действующего законодательства.

Первостепенной задачей в этом случае представляется дефинитивное закрепление данного явления в рамках действующего законодательства. При этом следует учитывать, что надлежащее определение должно содержать емкую и исчерпывающую характеристику объекта, исключая двусмысленность толкования и обеспечивающую эффективное правоприменение. Поскольку дефинитивная путаница создает объективные трудности для совершенствования системы противодействия отмыыванию преступных доходов.

Можно констатировать, что существующая нормативно-правовая база не лишена определенных недостатков, которые обуславливают проблему неисполнения соответствующих требований законодательства. Легальное определение легализации доходов, полученных преступным путем, содержится в ст. 3 Федерального закона "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма", согласно которой под ней понимается "придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом, полученными в результате совершения преступления" [3]. Аналогичное определение содержится в ст. 174 УК РФ [2].

Как отмечают некоторые исследователи, основная проблема в данном случае заключается в широте контекста определяемого понятия. Так, Е.В. Евсикова отмечает, что неисполнение законодательных требований о противодействии легализации преступных доходов во многом обуславливается недостаточно четким пониманием правоприменителем сущности базовых понятий. В свою очередь, это вызывает проблему правильной квалификации данных правонарушений [6, с. 209].

Так, в соответствии с законодательством доходы, полученные преступным путем, определяются как "денежные средства или иное имущество, полученные в результате совершения преступления" [3]. Следовательно, агенты финансового контроля испытывают объективные трудности, поскольку законодательство требует доказать преступное происхождение соответствующих денежных средств. Поэтому можно признать справедливым предложение Е.Г. Быченко о необходимости более широкого толкования понятия преступных доходов. Исследователь ссылается на Венскую конвенцию ООН о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ от 20 декабря 1988 г., которая рассматривает в качестве незаконных доходов денежные средства, происхождение которых скрывается или утаивается [5, с. 8]. Подобный шаг позволит минимизировать возможность неисполнения требований законодательства о противодействии легализации преступных доходов.

Другим важным аспектом является проблема определения субъектов, осуществляющих непосредственную деятельность по противодействию легализации преступных доходов. Учитывая повышенную общественную опасность данных деяний, в указанной деятельности в той или иной степени задействованы практически все органы государственной власти. Вместе с тем, учитывая огромные масштабы финансовых потоков и их транснациональный характер, становится очевидной ключевая роль в данном процессе непосредственных участников кредитно-денежных отношений – различных финансовых институтов.

В ст. 5 ФЗ Федерального закона "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" перечислены организации, которым предоставляется право осуществлять различные финансовые операции [3]. Можно полагать, что наиболее значимыми из них являются кредитно-банковские учреждения, на долю которых приходится абсолютное большинство операций с денежными средствами граждан и юридических лиц. Следует согласиться с Н.М. Шпак в том, что в данном контексте огромное значение представляет деятельность этих учреждений по проведению внутреннего контроля, возложенная на них законодательством [8, с. 761].

Действительно, именно коммерческие банки выступают в качестве носителя денежных потоков. Поэтому степень ответственности данных учреждений во многом определяет эффективность деятельности по противодействию легализации преступных доходов, в целом. Как справедливо отмечает В.И. Надежин, ключевую роль банковских организаций подтверждает факт того, что большая часть специальных нормативно-правовых актов в области финансового контроля принадлежит Центральному Банку Российской Федерации [7, с. 95]. Следовательно, неисполнение коммерческими банками своей функции агента финансового надзора снижает эффективность системы противодействия легализации преступных доходов, в целом.

Исходя из этого, становится понятной логика законодателя, который начинает возлагать санкции за неисполнение "антиотмывочного закона" на коммерческие банки. Так, в соответствии со ст. 15.27 КоАП РФ выделяется несколько составов, предусматривающих возложение мер административной ответственности к должностным лицам и юридическим лицам. В частности, ответственность налагается в случае неисполнения законодательства в части организации и (или) осуществления внутреннего контроля, блокирования денежных средств или иного имущества; непредставления в уполномоченный орган сведений об операциях, подлежащих обязательно контролю; воспрепятствования проведению уполномоченным или соответствующим надзорным органом проверок либо неисполнение предписаний, выносимых этими органами [1].

Таким образом, в рассматриваемой статье содержится конкретный перечень деяний, нарушающих законодательные установления о противодействии легализации преступных доходов. Можно полагать, что это способствует упрощению процедуры исполнения правовых предписаний в данной сфере. С другой стороны, следует выделить две группы факторов, обуславливающих ненадлежащее исполнение соответствующих требований законодательства банковскими учреждениями: объективные и субъективные.

Объективные факторы заключаются в несовершенстве законодательной основы, размытости используемых в ней легальных дефиниций, что создает трудности для финансового агента при квалификации соответствующих деяний.

Субъективные факторы заключаются в низком уровне компетенции отдельных сотрудников банковской сферы, их недостаточной мотивации, что обуславливает непрофессиональное отношение к осуществлению деятельности по исполнению "антиотмывочного закона".

Таким образом, профилактика неисполнения законодательных требований о противодействии легализации преступных доходов должна быть направлена на минимизацию представленных объективных и субъективных факторов.

Можно констатировать, что эффективная система мер административной ответственности за неисполне-

ние законодательных требований о противодействии легализации преступных доходов выполняет важную социальную функцию. Она обеспечивает стабильность отечественной финансовой и, в целом, экономической системы, выступая предпосылкой успешного функционирования основных экономических институтов. В свою очередь, различные недостатки данной системы приводят к неисполнению соответствующих законодательных установлений, что приводит к дестабилизации национальной экономической системы. Учитывая динамичный характер финансовых процессов, становится очевидной необходимость соответствия правовой материи и социальной реальности. Это обуславливает потребность в постоянном мониторинге ситуации в финансовом секторе и своевременном внесении изменений в законодательство. Можно полагать, что весомый вклад в данном направлении могут внести исследователи, занимающиеся научными разработками проблемы неисполнения законодательства о противодействии легализации преступных доходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 31.12.2017) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 1.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 31.12.2017) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.
3. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" // Собрание законодательства РФ. 2001. № 33 (часть I). Ст. 3418.
4. Биче-оол, Р.А. Уголовно-правовая характеристика легализации (отмывания) денежных средств или иного имущества, приобретенного другими лицами преступным путем / Р.А. Биче-оол, С.А. Корягина // Baikal Research Journal. 2012. № 3. С. 38–38.
5. Быченко, Е.Г. Противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма в условиях финансовой глобализации: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Е.Г. Быченко. М., 2009. 23 с
6. Евсикова, Е.В. Административная ответственность за финансирование терроризма: проблемы эффективности правоприменения / Е.В. Евсикова // Противодействие экстремизму и терроризму в крымском федеральном округе: проблемы теории и практики. Крым: Издательство Краснодарского университета МВД России (Крымского филиала), 2015. С. 201–223.
7. Надежин, В.И. Коммерческий банк в правовом механизме противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма / В.И. Надежин // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2013. № 23. С. 94–98.
8. Шпак, Н.М. Меры по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем / Н.М. Шпак // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 109. С. 758–769.

© С.В. Изютина, (s.lana.2029@gmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

www.asergroup.ru
АСЭР
**МЕДИЦИНСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ И
ОРГАНИЗАЦИИ: ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**
28 мая 2018
Конгресс-центр ГК "Космос", Москва
ГК Агентство Социально-Экономического Развития
тел: (495) 971-5681
http://www.asergroup.ru
РЕКЛАМА

ОСОБЕННОСТИ ДОПРОСА ПОДОЗРЕВАЕМОГО ПО ДЕЛАМ О МОШЕННИЧЕСТВАХ, СОВЕРШАЕМЫХ РАБОТНИКАМИ БАНКА В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ

PARTICULARLY SUSPECT CASES OF FRAUDS COMMITTED BY EMPLOYEES OF THE BANK IN LENDING

G. Karepanov

Annotation

Questioning the Bank's employee, suspected of committing fraud in lending is an important investigative activity. However, it requires a special approach, skills in applying tactics, knowledge the process of issuing credits, documents of the Bank. As you know, of interrogation of suspects and other participants in proceedings shall be elected, depending on the circumstances of the investigation of situations in which it would be carried out. Therefore, at the stage of preparation for the questioning of the suspect, it is important to assess the situation. Most of the suspects denied their guilt even at the stage of criminal proceedings, giving false explanations of the circumstances for granting a credit, theft by deception. When planning the questioning, first and foremost, is elected General tactics: active-offensive, defensive, or mixed. In most situations, the investigators used a variety of tactics at different stages of the interrogation of a suspect.

Keywords: questioning the suspect, the investigation situation, tactics, facts, evidence, documents, information, signs, information, circumstances.

Карепанов Григорий Николаевич
Нач. отд. правового обеспечения
банковских и хозяйственных операций
юридического управления филиала
банка, ГПБ АО Уральский,
г. Екатеринбург

Аннотация

Допрос работника банка, подозреваемого в совершении мошенничества в сфере кредитования, является важным следственным действием. Вместе с тем, проведение его требует особого подхода, навыков в применении тактических приемов, знаний процесса выдачи кредитов, документов банка. Как известно, приемы допроса подозреваемых и других участников судопроизводства избираются в зависимости от условий следственной ситуации, в которой он будет проводиться. Поэтому на этапе подготовки к допросу подозреваемого лица важно объективно оценить сложившуюся ситуацию. Большинство подозреваемых отрицают свою вину еще на стадии возбуждения уголовного дела, давая ложные объяснения относительно обстоятельств предоставления кредита, его хищения путем обмана. При планировании допроса, прежде всего, избирается общая тактика: активно-наступательная, выжидательная или смешанная. В большинстве ситуаций следовательно используют различные тактики на разных этапах проведения допроса подозреваемого.

Ключевые слова:

Допрос, подозреваемый, следственная ситуация, тактические приемы, факты, доказательства, документы, информация, признаки, сведения, обстоятельства.

Следует отметить, что значительная часть таких уголовных дел (более 75%) возбуждались в отношении конкретных сотрудников банка, т.е. подозреваемые в уголовном деле появлялись одновременно с началом его расследования. Большинство таких подозреваемых лиц (80%) продолжали противодействие и на последующих этапах расследования, вплоть до его завершения.

Как известно, приемы допроса подозреваемых и других участников судопроизводства избираются в зависимости от условий следственной ситуации, в которой он будет проводиться. Поэтому на этапе подготовки к допросу подозреваемого лица важно объективно оценить сложившуюся ситуацию. Большинство подозреваемых отрицают свою вину еще на стадии возбуждения уголов-

ного дела, давая ложные объяснения относительно обстоятельств предоставления кредита, его хищения путем обмана. Другие сотрудники до обретения статуса подозреваемого допрашиваются в качестве свидетелей и также дают ложные показания. С учетом этих обстоятельств следователь может прогнозировать факт и способ противодействия подозреваемого на допросе.

В процессе моделирования содержания предполагаемого противодействия следует принимать во внимание не только применяемые подозреваемым в ходе названных процессуальных действий приемы, но и возможность реализации других ранее им не использованных. При этом, оцениваются такие качества подозреваемого как способности адекватного восприятия сложившейся ситуации, самостоятельного принятия и реализации решений о выходе из нее.

Несмотря на достаточно большое количество источников информации необходимой для качественной подготовки допроса подозреваемого, ее неопределенность и неполнота требуют моделирования не одного, а нескольких вариантов поведения допрашиваемого. Соответственно этому и разрабатывается план допроса подозреваемого, предусматривающий применение различных методов воздействия на него и приемов получения объективных показаний [1].

При планировании допроса, прежде всего, избирается общая тактика: активно-наступательная, выжидательная или смешанная.

В большинстве ситуаций следователи используют различные тактики на разных этапах проведения допроса подозреваемого. Для проверки своего прогноза относительно поведения подозреваемого ему задается вопрос о том, что он может пояснить относительно возникшего в отношении него подозрения. Как положительный, так и отрицательный ответы на этот вопрос могут быть краткими или пространными. В любом случае стоит выслушать допрашиваемого, не перебивая его. При получении краткого ответа о причастности допрашиваемого к совершению мошенничества может быть использован прием детализации показаний. Подозреваемому лицу задаются лишь уточняющие вопросы о сообщаемых им обстоятельствах. Несмотря на признаки лжи в показаниях подозреваемого, она не пресекается. Следователь внимательно выслушивает допрашиваемого до завершения им повествования. Затем он может перейти к активному воздействию на подозреваемого, указывая ему на лживость его показаний либо предъявляя данные, опровергающие утверждения допрашиваемого о непричастности к мошенничеству.

Такой метод целесообразно использовать в ходе допроса подозреваемых, не обладающих способностью быстро придумывать объяснения предъявляемым следователем аргументам.

Избрав общую тактику, следователь выбирает конкретные методы воздействия на допрашиваемого, а также тактические, психологические приемы получения достоверных показаний допрашиваемого.

Основным методом воздействия является убеждение допрашиваемого, которое может осуществляться с помощью разных приемов. Упрямому, склонному к принятию самостоятельных решений субъекту предъявляются данные, свидетельствующие о том, что следователь распознал лживость его показаний. Могут предъявляться признаки такого характера показаний, но при этом они не опровергаются по существу. Следователь не предъявляет допрашиваемому лицу данных о действительных обстоятельствах, которые он пытается скрыть. В ряде ситуаций продуктивно убеждение допрашиваемого в бесперспективности продолжения противодействия, особенно в сочетании с приемами обращения к качествам подозреваемого и приведения ему соответствующих примеров [3].

Активно-наступательная тактика предполагает опровержение ложных показаний подозреваемого, как по форме, так и по существу.

Большое значение имеет тактика, которая состоит в реализации приемов допущения легенды и детализации ложных показаний. Реализуя эту тактику, следователь не пресекает ложь подозреваемого, не опровергает ее посредством приведения собственных аргументов и соответствующих данных, а готовит тактико-информационную базу для перехода к активному воздействию на допросе.

Выбор конкретной тактики зависит от уровня осведомленности следователя об обстоятельствах расследуемого мошенничества, о подробностях участия в нем подозреваемого, оказываемого и планируемого им противодействия. Разведывательная тактика избирается в основном в ситуациях, формирующихся к моменту проведения первого допроса подозреваемого. В этих ситуациях следователь еще не располагает достаточной информацией, необходимой для преодоления ложных показаний подозреваемого. В то же время разведывательная тактика применяется некоторыми следователями в ситуациях, которые они считают тупиковыми. В данных условиях следователь обладает лишь минимумом информации, необходимой для опровержения лжи подозреваемого, но не предъявляет ее допрашиваемому лицу, поскольку полагает, что это не принесет успеха.

В рамках избранной тактики избираются тактические и психологические приемы допроса. Наиболее привлекательными из них выглядят тактические приемы предъявления доказательств. Однако, к моменту первичного допроса подозреваемого, особенно по уголовному делу, возбуждаемому в отношении конкретного лица, имеющиеся у следователя фактические данные, далеко не всегда облечены в форму процессуальных доказательств. Собранные же доказательства к этому моменту редко удается полностью проверить. Поэтому следователь при допросе подозреваемого лица вынужден умело оперировать не только доказательствами, но и иными фактическими данными.

К допросу подозреваемого рекомендуется подобрать и надлежащим образом систематизировать материалы уголовного дела, содержащие сведения, подтверждающие причастность подозреваемого к кредитному мошенничеству и опровергающие прогнозируемые ложные показания допрашиваемого. Поскольку значительная часть следов этого преступления отражается в документах, готовится подборка тех из них, в которых обнаружены признаки мошеннических действий допрашиваемого. К допросу подозреваемого из числа сотрудников банка, подбираются документы, составленные, изучавшиеся, проверявшиеся, согласовывавшиеся этим субъектом на разных стадиях предоставления, выплаты и возврата кредита. Целесообразно также сделать подборку правоустанавливающих и регламентирующих актов, содержащих

положения, касающиеся операций выполнявшихся подозреваемым в связи с совершением предполагаемого мошенничества.

При подготовке к допросу подозреваемого не работающего в банке, также, готовятся документы, содержащие признаки совершения им кредитного мошенничества.

Подбираются и другие материалы, содержащие указанные сведения: акты документальных проверок, объяснения свидетелей и участников мошенничества, протоколы допросов указанных лиц и специалистов, выемок, обысков, следственных осмотров и других следственных действий.

При подготовке к допросу подозреваемых в совершении мошенничества в составе группы неизбежно возникает вопрос о последовательности получения показаний у соучастников. Следует согласиться с рекомендацией допрашивать первыми тех из соучастников, кто более склонен к даче правдивых показаний. Среди таких лиц называются субъекты, игравшие второстепенную роль или вовлеченные в совершение преступления; не считающие нормы группового поведения приоритетными, недовольные отношениями в группе, разделом дохода от преступления; находящиеся в оппозиции к руководителю группы [2].

Поддерживая в целом приведенное суждение, хотелось бы отметить, что важными факторами, которые нужно учитывать при оценке возможности получения объективных и достоверных показаний подозреваемого, являются его взгляды, представления о допустимости такого поведения. Несомненно, что субъекты, вошедшие в группу позднее других, как правило, подвержены психологическому воздействию соучастников менее продолжительное время. Часть из них за столь короткое время не успевает проникнуться идеями и нормами криминального контингента, оправдывающими преступное поведение и осуждающими, запрещающими раскаяние, сотрудничество с правоохранительными органами. При этом, несомненно, нужно учитывать, что какие-то дефекты морали и таких субъектов уже существовали и до вступления в состав группы. Не исключается, что некоторые из них уже обладали устойчивым комплексом морально-нравственных качеств, обуславливающих принятие и совершение ими мошенничества без каких-либо переживаний по этому поводу, борьбы мотивов и т.п.

При расследовании мошенничества группой следователю рекомендуется одновременный допрос нескольких подозреваемых. Такая организация допросов, на наш взгляд, повысит их продуктивность, чему может способствовать незамедлительный обмен информацией между допрашиваемыми лицами, а также, реализация в специфическом виде тактического приема большей осведомленности следователя, и быстрое проведение очных ставок между подозреваемыми.

При подготовке сложного допроса, в ходе которого предстоит выяснение большого количества вопросов,

значительного числа эпизодов преступной деятельности, предполагается использование разных материалов уголовного дела, рекомендуется составлять письменный план допроса [4]. Конечно, желательно, чтобы следователь запомнил свой план и контролировал его исполнение по памяти. Однако, это не всегда возможно. Тем не менее, в ходе допроса не следует надолго отвлекаться на обращение к плану. Такое отвлечение дискредитирует следователя в глазах защиты, может расцениваться как его неуверенность в себе. Такая оценка организации допроса укрепляет решимость подозреваемого продолжать противодействие. Кроме того, во время таких перерывов подозреваемые, характеризующиеся способностями быстро находить выход из сложившейся ситуации, успевают продумать варианты не только продолжения уже реализованных, но и новых приемов противодействия. Представляется, что даже "простые допросы" в бесконфликтной ситуации необходимо в большинстве случаев проводить без перерывов.

Как уже отмечалось, выбор, и реализация приемов допроса в значительной степени определяются условиями, сложившейся к этому моменту ситуации.

Среди таких условий выделяется отношение подозреваемых к возникшему в отношении них подозрению.

По этому основанию, как известно, различаются простые и сложные, (проблемно-конфликтные) ситуации. Последние дифференцируются от степени признания подозреваемыми лицами своей вины.

При изучении нами уголовных дел о преступлениях рассматриваемой категории, было установлено, что на первоначальном этапе расследования в 80 % подозреваемых из числа сотрудников, банка полностью отрицали свою причастность к мошенничеству.

Подобную позицию чаще всего занимали подозреваемые из числа руководителей высшего и среднего звена, которые тщательно скрывали свое участие в преступной деятельности, ограничивая его подбором нескольких соучастников, устными указаниями на благоприятные условия для совершения преступления, разработкой планов мошеннических посягательств, контролем над их реализацией, разделом похищенных средств и т.п. Такие подозреваемые оказывают противодействие, полагая, что осведомленные об их роли соучастники не будут давать показаний об этом, а иных доказательств следствию собрать не удастся. Приемы преодоления противодействия такого рода будут рассмотрены чуть позже, в заключительной части данного параграфа.

Аналогичную позицию занимают и подозреваемые лица, совершившие единолично мошенничество, связанное с присвоением кредита на имя вымышленных, умерших или реально существующих, но ничего не подозревающих об этом лиц.

Некоторые из этих лиц при совершении преступления не оформляют никаких письменных документов или делают это от имени других сослуживцев.

Первый из названных способов связан с получением кредита или кредитной карты по линии электронной связи от имени клиента банка, приобретающего права на такой способ получения ссуды продолжительным и безупречным сотрудничеством с кредитором.

Большинство таких способов реализуют сотрудники банков из числа рядовых исполнителей, имеющих доступ к оформлению и учету подобных операций. Выявляются они, как правило, при изучении компьютерной информации. В ходе проверки, проводимой службой внутренней безопасности, обнаруживаются, что операции выполнялись со служебного компьютера или (и) аппарата мобильной связи конкретного сотрудника.

Подозреваемые этой группы, как правило, отрицают свою причастность до тех пор, пока им не предъявляют информацию об изъятии ими денежных средств, полученных в качестве кредита.

Однако, к моменту допроса подозреваемого следствие чаще располагает лишь косвенными данными, в том, что с его компьютера (ов) направлялось сообщение о соответствии конкретного лица критериям предоставления кредита, уведомление его об этом, ответ реально существующего или мнимого клиента о согласии на получение кредита, передача условного кода или данных банковского счета (карты), для перечисления кредита, команда о перечислении денежных средств.

Перечисленные и иные данные о транзакциях, выполненных с помощью современных средств компьютерной техники содержатся в актах ведомственной проверки, осуществлявшейся сотрудниками службы безопасности банка или органами дознания на стадии возбуждения уголовного дела.

Подозреваемые, отрицая свою причастность к хищению, заявляют, что их компьютерной техникой воспользовались неизвестные им посторонние лица. Для проверки данных показаний можно провести специальное исследование информации в памяти персонального компьютера, чтобы, во-первых, выявить следы приготовления к преступлению, признаки операций по формированию и вывода из базы данных сведений о несуществующем заемщике или изучению и продвижению данных о

реально существующем клиенте. Во-вторых, полезно изучить все операции, выполнявшиеся с помощью компьютера подозреваемого, перед и сразу после, создания, передачи сообщений от имени получателя кредита, осуществления транзакций по переводу денежных средств. В ряде банковских учреждений вводится электронный контроль использования средств компьютерной техники, для чего внедряется система фиксации времени выполнения с их помощью различных операций. Они могут зарегистрировать очень малые временные промежутки между выполнением правомерных операций и преступных действий, являющихся элементом способа совершения мошенничества. Наличие таких периодов исключает возможность появления в местах дислокации указанных компьютеров посторонних лиц.

Целесообразно также изучить данные систем видеонаблюдения и фиксации использования служебных электронных кодов, ключей для отпирания электронных запирающих устройств, установленных во многих банках для ограничения передвижения сотрудников в служебных помещениях.

Полезно также организовать поиск и допрос свидетелей, наблюдавших подозреваемого лица в интересующее следствие время вблизи названных средств электронной – вычислительной техники.

Сразу же после возбуждения уголовного дела в отношении сотрудника банка или появления иных оснований для привлечения его, в качестве подозреваемого, у него по месту жительства, работы, в иных объектах, находящихся в его ведении, целесообразно проведение обыска.

Собранные таким образом данные предъявляются подозреваемому. Одновременно ему нужно разъяснить, что уклониться от ответственности не удастся, а облегчить свою участь можно не противодействуя следствию, а сотрудничая с ним. В процессе такого убеждения целесообразно приводить как позитивные, так и негативные примеры из судебно-следственной практики. Желательно использовать данные о случаях уже известных допрашиваемому или опубликованных в средствах массовой информации. Публикации, для наглядности и большей убедительности, предъявляются подозреваемому.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бертовский Л.В. Допрос: тактика и технологии. М. 2015. С.68.
2. Быков В.М., Куницына А.В. Тактика выявления организаторов преступных групп. Саратов, 2005. С. 91.
3. Карагодин В.Н. Основы криминалистического учения о противодействии предварительному расследованию. Дисс... докт.юрид.наук. Екатеринбург, 1992, С.232.
4. Порубов Н.И. Научные основы допроса на предварительном следствии – 3-е изд., перераб., Минск. 1978. С. 97–98.

ТИПИЧНЫЕ СЛЕДЫ ПРИ РАССЛЕДОВАНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

TYPICAL TRACES IN INVESTIGATION OF CRIMES OF CREDIT OF BANK CHARACTER

G. Karepanov

Annotation

The article examines the properties of typical trace in the investigation of crimes of an economic nature, indicated a link with specific ways of crime. Realization of crimes committed in the sphere of Bank lending linked to the drawing up of documents containing both authentic and false information. Accordingly, a large part of the traces of this type of fraud are formed in the aforementioned documents. Drafting these documents is carried out with the help of computer technology. While computer databases, naturally there are traces of such actions and actors performing them. However, despite the widespread application in banking activities of modern means of computer technology, the adoption of a decision to grant and grant of a loan, accompanied by drawing up a significant amount of written documents.

Keywords: traces, evidence, facts, evidence, information, signs, information, circumstances.

Карепанов Григорий Николаевич
Нач. отд. правового обеспечения
банковских и хозяйственных операций
юридического управления филиала
банка, ГПБ АО Уральский,
г. Екатеринбург

Аннотация

В статье проводится исследование свойств типичных следов при расследовании преступлений экономической направленности, указывается связь с конкретными способами преступления. Реализация преступлений, совершаемых в сфере банковского кредитования, связана с составлением документов, содержащих как достоверные, так и подложные сведения. Соответственно большая часть следов такого рода мошенничеств образуются в вышеуказанных документах. Составление указанных документов осуществляется с помощью компьютерных технологий. При этом в базах данных компьютеров естественно остаются следы таких действий и субъектов их выполняющих. Вместе с тем, несмотря на широкое применение в банковской деятельности современных средств компьютерной техники, операции по принятию решения о предоставлении и по выдаче кредита, сопровождаются составлением значительного количества письменных документов.

Ключевые слова:

Следы, улики, факты, доказательства, информация, признаки, сведения, обстоятельства.

Реализация преступлений, совершаемых в сфере банковского кредитования, связана с составлением документов, содержащих как достоверные, так и подложные сведения. Соответственно большая часть следов такого рода мошенничеств образуются в вышеуказанных документах. Поскольку в настоящее время информатизация банковской деятельности достигла достаточно высокого уровня, составление указанных документов осуществляется с помощью компьютерных технологий. При этом в базах данных компьютеров естественно остаются следы таких действий и субъектов их выполняющих.

Кроме этого, в банках созданы компьютерные сети, позволяющие быстро и втайне от окружающих передавать команды о создании банковских счетов, зачислении на них денежных средств, перечислении денег на другие счета, на оплату различных услуг и т.п. Доступ к этим манипуляциям имеют ограниченный круг сотрудников банков. При этом в ряде банков установлена система фиксации в базах данных каждого случая получения доступа к

компьютерной сети и выполнения определенных операций с ее использованием. Практически во всех банках используются индивидуальные пароли, коды для каждого из сотрудников, в обязанности которых входит выполнение операций, связанных с использованием названной сети. Все действия субъектов мошенничества, связанных с использованием средств ЭВМ, отражаются в базах данных этих технических средств. В то же время, существующие в банках системы контроля и технические возможности субъектов мошенничества рассматриваемого вида позволяют им незаконно использовать компьютерные сети для хищений денежных средств под видом получения кредитов.

Несмотря на широкое применение в банковской деятельности современных средств компьютерной техники, операции по принятию решения о предоставлении и по выдаче кредита, сопровождаются составлением значительного количества письменных документов. Установленный порядок обращения потенциальных заемщиков, их рассмотрения, согласования и принятие решений,

предусматривает составление этих документов конкретными лицами, в том числе, сотрудниками банков в пределах их компетенции. Кроме этого, прохождение названных документов фиксируется как в различных журналах, карточках, так и в электронных базах данных. Как правило, документы, отражающие вымышленные операции, изготавливаются и тиражируются с помощью средств компьютерной техники, находящейся в распоряжении субъектов мошенничества. Следы такой деятельности остаются в памяти использованных технических средств.

В содержании документов отражаются свойства личности их авторов, а также исполнителей. Среди них могут быть названы признаки лексики, стиля, грамотности, профессиональной принадлежности и уровня подготовленности, почерка, осведомленности субъектов о требованиях, предъявленных к количеству и качеству оформления материалов на предоставление и выплату кредита.

В документах обязательно отражаются признаки выполненных действий и намерений конкретных субъектов мошенничества рассматриваемого вида, а также свойства их личностей. Следует обратить внимание на то, что в способах мошенничества, совершаемых группами лиц, с различной степенью выраженности отражаются свойства разных участников посягательства. При осуществлении продолжаемой, длящейся мошеннической деятельности, организованной группой или сообществом большой численности, руководители преступного формирования и отдельные его члены могут принимать непосредственное участие не в каждом посягательстве. Тем не менее, исполнители этих эпизодов мошеннической деятельности, как правило, используют способы, выработанные названными субъектами или с их участием. В таких случаях в содержании реализуемого способа конкретного мошенничества отражаются свойства лиц, не принимающих непосредственного участия в его совершении.

В ситуациях совершения мошенничества группой лиц в документах отражаются свойства личности каждого из участников посягательства.

Несомненно, в результате совершения преступлений анализируемого вида возникают и следы рук, ног, других частей тела, обуви, одежды субъектов посягательства, принадлежащих им предметов и т.д. Эти следы также имеют значение для установления обстоятельств и участников мошенничества расследуемой группы. Тем не менее, основная информация о преступлениях такого рода отражается именно в вышеуказанных и иных документах.

К сожалению, изучение нами уголовных дел названной категории показало, что почти по каждому пятому (по 18,7% от общего числа изученных) документы изымались несвоевременно. В материалах почти каждого восьмого уголовного дела (12,5%) отсутствовал полный комплект необходимых документов.

Причиной этих погрешностей является отсутствие у допустивших такую ситуацию следователей знаний о количестве и качестве документов, необходимых для решения задач расследования.

В связи с этим рекомендуется начинать анализируе-

мое направление деятельности следователя с истребования и изучения нормативных актов, регламентирующих предоставление и выплату кредитов.

В ситуациях, когда в материалах уголовного дела имеются документы, поступившие вместе с заявлением о преступлении, или истребованные, изъятые следователем либо по его поручению, как уже отмечалось, рекомендуется, в первую очередь, изучить их для уяснения порядка предоставления и выплаты данного вида кредита.

Если в материалах уголовного дела имеются ссылки на рекомендуемые акты, регламентирующие этот порядок, но выписки из них отсутствуют, следователь обязан изучить их лично.

Общие правила заключения и исполнения кредитного договора, права и обязанности его участников устанавливаются в параграфе 2 главы 42 Гражданского кодекса Российской Федерации (Долее – ГК РФ). Некоторые положения об этом направлении банковской деятельности содержит Федеральный Закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.90 ФЗ № 395 (в дальнейшем – Закон о банках).

Положение Центробанка России от 31.08.98 № 54 "О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)" (утратило силу 22.11.2015) определяло в общем виде порядок и способы предоставления денежных средств по договорам кредитования юридических и физических лиц, порядок возврата кредита, начисление и выплаты процентов за пользование им.

На основе этих общих норм банки издадут Регламенты (собственные положения) о порядке выдачи и погашения кредита, в которых детализируются и конкретизируются нормы вышестоящих организаций и ведомств.

Иногда, порядок выдачи некоторых банковских кредитов устанавливается приказами, распоряжениями. Таким образом, может детализироваться процедура предоставления кредитов по целевым программам, реализация которых рассчитана на определенное время.

В Уставах банков, как правило, предусмотрена сложная процедура принятия Регламента, предполагающая обсуждение, согласование проекта на разных уровнях. Этот порядок может не соблюдаться, когда субъекты преступления пытаются трансформировать установленный порядок предоставления и погашения кредитов, создавая, таким образом, условия благоприятные для совершения мошенничества.

В любой ситуации на первоначальном этапе расследования необходимо проверить, соблюден ли установленный порядок предоставления и погашения кредита. При этом следует четко определить, какими нормативными актами регламентирован этот порядок, соответствуют ли процедуры, установленные Регламентом (ами) и иными локальными актами, требованиям, предусмотренным актами вышестоящих органов, соблюдались ли, предусмотренные Регламентом правила при совершении предполагаемого мошенничества.

В случаях если в материалах уголовного дела имеются акты документальных проверок, заключений специалистов, иные документы, содержащие ссылки на нарушения конкретных нормативных актов, необходимо проверить обоснованность такой аргументации. В этих целях следователь должен лично ознакомиться с текстами нормативных актов федеральных органов в официальных источниках. Сделать собственные выписки, которые заверяются печатью организации, где служит следователь [1]. Допускается производство выписок из текстов баз данных официальных информационно-справочных систем "Гарант", "Консультант Плюс" и т.п. Но в этих случаях следователь должен убедиться, что интересующие его нормы не подвергались изменению.

Регламенты и другие локальные акты банков истребуются из этих кредитных организаций или изымаются в ходе выемок. Выемки рекомендуется проводить в тех подразделениях банка, в которых должны храниться надлежаще оформленные документы: подписанные уполномоченными лицами, заверенные печатью. Иногда, для сравнения, целесообразно провести выемку аналогичных документов, хранящихся в подразделениях банка, в которых работали предполагаемые субъекты кредитного мошенничества. Производство этого следственного действия позволяет предупредить возможные попытки фальсификации названных документов и опровергнуть заявления подозреваемых о том, что они действовали в соответствии с действующими правилами или не имели возможности ознакомиться с ними.

Производятся также выемки приказов, распоряжений о внесении изменений в установленные процедуры, копируются нормативные ведомственные акты, которыми аргументируются вводимые новеллы. Содержание этих документов сравнивается для оценки обоснованности трансформации установленного порядка предоставления и погашения кредита.

В таких ситуациях необходимо изучить Устав банка, чтобы оценить правомерность такого способа изменения установленного порядка.

В некоторых учреждениях элементы анализируемого порядка прописываются в правоустанавливающих документах банка, его подразделений. К таким документам мы предлагаем относить Устав банка, положения о его филиалах и представительствах, отделах и службах, а также, должностные инструкции, в которых регламентируются полномочия отдельных сотрудников банка.

В частности, в Уставах банка определяются его основные направления деятельности, среди которых важ-

ное место занимает предоставление кредитов, определяется структура, в которой выделяются определенные подразделения для выполнения конкретных функций. Естественно, что среди них практически всегда имеются отделы и службы, к обязанностям которых относится деятельность по предупреждению преступлений, в том числе связанных с предоставлением и возвратом кредитов.

В положениях о филиалах и представительствах, чаще устанавливаются виды и размеры кредитов, которые эти подразделения могут предоставлять самостоятельно или по согласованию (с разрешения) уполномоченных должностных лиц и органов головного подразделения. В них также могут содержаться ссылки на документы, устанавливающие правила предоставления и возврата кредита, определяться сотрудники и органы, к ведению которых относятся вопросы кредитования.

Таким образом, в Уставах в наиболее общем виде регламентируется структура процесса предоставления и возврата кредита. Допустим, если в Уставе упоминается кредитная комиссия, то естественно указывается, от каких подразделений она принимает материалы. Содержание функций отдельных подразделений в ряде случаев предопределяет последовательность их выполнения.

В должностных инструкциях сотрудников банковских учреждений также содержатся указания на действия, которые они должны выполнять в процессе решения вопроса о предоставлении кредита, его выдачи и возврата.

Каждый правоустанавливающий документ, который может содержать сведения, имеющие значения для дела должен внимательно изучаться. Рекомендуется также сопоставлять положения отдельных правоустанавливающих документов и оценивать их соответствие требованиям регламентирующих актов.

Для приобщения к делу рекомендуется изымать надлежаще оформленные и заверенные документы, хранящиеся в банке. В процессе выемки должностных инструкций, рекомендуется изымать экземпляры, на которых имеется отметка об ознакомлении подозреваемых и их подписи.

Наиболее значимая информация может быть получена при изучении документов непосредственно отражающих процедуры предоставления, выдачи и возврата кредита. Как уже упоминалось, значительная часть таких документов систематизируется в кредитном досье. До погашения кредита оно должно храниться в кредитном отделе банка (филиала) и (или) ином подразделении, контролирующем возврат полученных заемных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Карагодин В.Н. Методика расследования должностных преступлений: учебное пособие / В. Н. Карагодин, Н. Б. Вахмянина; Ин-т повышения квалификации Следств. ком. Рос. Федерации, Екатеринбург. фил. – Москва : Буки Веди, 2012. С. 122.

КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВАНИЯ ПОДДЕРЖКИ ОРГАНИЗАЦИЙ ИНВАЛИДОВ В РАМКАХ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кашулин Сергей Николаевич
Аспирант,
Хакасский государственный
университет им. Н.Ф. Катанова

CONSTITUTIONAL-LEGAL BASIS
OF SUPPORT OF ORGANIZATIONS
OF PERSONS WITH DISABILITIES
IN THE FRAMEWORK CONTRACT SYSTEM
IN THE PROCUREMENT OF THE RUSSIAN
FEDERATION

S. Kashulin

Annotation

The author of the article analyzed constitutional-legal basis for granting privileges to organisations of disabled persons in the sphere of purchases of the Russian Federation. As the object of study selected provisions of the Constitution of the Russian Federation and norms of the Russian legislation, regulating public relations in the field of procurement and social support of persons with disabilities. The author came to the conclusion that the analyzed legislation in the area of procurement do not contradict the constitutional principles of equality and the prohibition of restriction of competition. Identified some problems of the balance of the legislation regulating relations in providing benefits in the area of procurement for certain categories of persons.

Keywords: constitutional principles, incentives in procurement, support for people with disabilities.

Аннотация

Автор статьи провел анализ конституционно-правовых основания предоставления льгот организациям инвалидов в сфере закупок Российской Федерации. В качестве объекта исследования выбраны положения Конституции Российской Федерации, а также нормы российского законодательства, регулирующие общественные отношения в сфере закупок и социальной поддержки инвалидов. Автор пришел к выводу, что анализируемые нормы законодательства в сфере закупок не противоречат конституционным принципам равноправия и запрета на ограничение конкуренции. Выявлены отдельные проблемы сбалансированности норм законодательства, регулирующих отношения по предоставлению льгот в сфере закупок для отдельных категорий лиц.

Ключевые слова:

Конституционные принципы, льготы в сфере закупок, меры поддержки инвалидов.

Деятельность различных государственных и муниципальных учреждений, направленная на выполнение возложенных на них функций, во многом реализуется посредством существующей системы государственных и муниципальных закупок, при осуществлении которых за счет бюджетных средств приобретаются различные товары, работы, услуги, которые направлены только на удовлетворение публичных интересов. Именно в этом проявляется особая, публично-значимая природа государственных и муниципальных закупок, которая, тем не менее, выражена в сугубо частно-правовой договорной форме, то есть, эти закупки осуществляются в виде контрактов, которые по своей сути есть ни что иное как договорная форма отношений хозяйствующих субъектов.

Основным нормативным актом, регулирующим отношения в сфере закупок, в настоящее время является Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ "О контракт-

ной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (далее – Закон № 44-ФЗ). Данный Закон выделяет целую группу потенциальных "публично-значимых контрагентов" государственных и муниципальных учреждений и организаций, размещающих заявку на закупку необходимых им товаров, работ или услуг. Эта группа представлена субъектами малого и среднего предпринимательства (МСП), социально-ориентированными некоммерческими организациями (СОНКО), учреждениями уголовно-исполнительной системы (УИС) и организации инвалидов (ОИ). Представители данной группы пользуются определенными льготами, или преференциями, в сфере контрактной деятельности при осуществлении закупок.

Обязанность государственных и муниципальных заказчиков предоставлять отдельные льготы и иные, по сравнению с обычными участниками контрактной систе-

мы, преимущества организациям инвалидов предусмотрена в ст. 29 Закона № 44-ФЗ [2]. Надо отметить, что если ранее действовавший Закон № 94-ФЗ, регулирующий ту же сферу общественных отношений, говорил о праве заказчика устанавливать те или иные льготы, предусмотренные Законом для организаций инвалидов, то с принятием Закона № 44-ФЗ это право стало обязанностью, то есть, законодательно предусмотренные льготы и преференции не обуславливаются волеизъявлением государственных и муниципальных структур.

Можно представить возможную критику ст.29 Закона № 44-ФЗ, усмотрев в ее положениях антиконкурентные аспекты, предоставление необоснованных преимуществ для одних участников экономической деятельности – организаций инвалидов, по сравнению с прочими участниками такой деятельности. *Можно даже предположить обоснование для такой критики:*

◆ *Во-первых*, можно говорить, что п.2 ст.7 Конституции Российской Федерации гарантирует для инвалидов только повышенные меры социальной защиты, к которым традиционно относятся пенсии, пособия, льготы при трудоустройстве и т.п. [3], но о льготах и преференциях для инвалидов как участников экономической деятельности в данной конституционной норме речи не идет. То есть, здесь можно усмотреть формальные признаки противоречия положений ст.29 Закона № 44-ФЗ положениям Конституции, устанавливающим равноправие всех граждан (п.2 ст.19) и поддержку конкуренции (п.1 ст.8).

◆ *Во-вторых*, можно говорить о том, что из дословного толкования указанной конституционной нормы можно говорить о том, что льготы гарантируются непосредственно инвалидам, как лицам нуждающимся в мерах дополнительной социальной поддержки, но не организациям инвалидов, которые являются общественными объединениями, и в силу положений статьи 33 Федерального закона от 24.11.1995 № 181-ФЗ "О социальной защите инвалидов в Российской Федерации" (далее – Закон № 181-ФЗ), могут рассчитывать на материальную, техническую и финансовую помощь со стороны государства. При этом, ст.33 Закона № 181-ФЗ совершенно не упоминает такого вида поддержки как предоставление льгот и преференций для организаций инвалидов как участников экономической деятельности.

Несложно догадаться, что эти доводы представляют нам несостоятельными, что можно подтвердить следующими обстоятельствами. Первый довод, о том, что льготы и преференции, предоставляемые организациям инвалидов в сфере закупок, не являются собственно мерами социальной защиты, гарантированными п.2 ст.7 Конституции Российской Федерации, требует дополнительного толкования самого понятия "социальная защита инвалидов", которое раскрывается в ст.2 Закона № 181-ФЗ. С одной стороны, законодательное определение данного понятия позволяет утверждать, что система

мер социальной поддержки инвалидов имеет своей целью создание "равных с другими гражданами возможностей участия в жизни общества", но не создание особых преимуществ или преференций для данной категории лиц. С другой стороны, создание условий для равного участия в жизни общества для лиц, которые имеют физические ограничения для такого участия, без предоставления каких либо специальных льгот и преференций на практике просто не реализуемо. Особенно это касается всех видов экономической деятельности, где требуется активное взаимодействие всех участников, где деятельность ведется "на свой страх и риск", и последствия такого риска для лиц с ограниченными возможностями могут оказаться гораздо существеннее, чем для других участников. Поэтому, предоставление льгот и преференций для инвалидов и их организаций, принимающих участие в экономической деятельности, представляется вполне обоснованным и целесообразным, поскольку такие льготы и преференции помогают инвалидам гораздо интенсивнее адаптироваться к жизни в условиях современного общества.

Здесь нужно отметить и такой аспект понятия "социальная защита инвалидов", как неправильность его восприятия сугубо в патерналистском ключе, так как патерналистская модель социальной помощи, предполагающая лечение, материальную помощь, трудотерапию, создание специальных служб и т.д., помогает человеку не жить, а только лишь выживать. Такая модель ослабляет социальную позицию этой категории граждан за счет снижения их социальной значимости, а искусственная обособленность от других людей приводит к признанию их неравенства, неконкурентоспособности по сравнению с другими членами общества [1, С.39].

В настоящее время более актуальной представляется более активная модель социальной помощи, модель инклюзивная, вовлекающая инвалидов в активное участие во всех сферах деятельности, в том числе и в экономической. Об этом недавно, 05 декабря 2017 года, говорил и Президент Российской Федерации В.В. Путин на встрече с инвалидами и представителями организаций инвалидов в Российской государственной специализированной академии искусств [4].

Данный тезис находит свое подтверждение и в решении Конституционного Суда Российской Федерации, который "в своих определениях от 15 июля 2008 г. № 399-О-О, от 28 мая 2009 г. № 762-О-О, от 22 марта 2012 г. № 580-О-О неоднократно указывал, что Конституция Российской Федерации, закрепляя в соответствии с целями социального государства основные гарантии социальной защиты (часть 2 статьи 7), не устанавливает конкретных мер социальной защиты, их объема (размеров), а также условий предоставления. Выбор организационно-правовых форм и механизмов реализации социальной защиты, включая социальную поддержку, относится к компетенции законодателя" (Решение Верховного Суда РФ от 16.04.2015 № АКПИ15-58 // Документ опубли-

кован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс.). То есть, законодательное установление мер социальной защиты инвалидов и их организаций в виде льгот и преференций в сфере закупок ни в коей мере не противоречат положениям Конституции России.

Второй аспект исследуемой проблемы заключается в том, что льготы и преференции в сфере закупок предоставляются не собственно инвалидам, как лицам нуждающимся в мерах социальной поддержки, а организациям инвалидов, как общественным объединениям. Здесь, как представляется, необходимо учитывать то обстоятельство, что в соответствии со ст.33 Закона № 181-ФЗ, существуют строгие правила о количественном составе таких общественных объединение, преимущественно состоящих из лиц, признанных инвалидами в установленном порядке, и что целью деятельности таких организаций является именно оказание помощи инвалидам в полноценном участии в жизни общества, о чем было сказано несколько ранее при анализе понятия "социальная защита инвалидов". Поэтому, в этом плане организации инвалидов представляют собой ни что иное, как социально-ориентированные некоммерческие организации, которым согласно п.п.3 п.3 ст.31.1 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ "О некоммерческих организациях" (далее – Закон № 7-ФЗ), государство предоставляет право участвовать в закупках на льготных основаниях. Так, помимо организаций инвалидов, ст.30 Закона № 44-ФЗ регламентирует участие иных СОНКО в закупках.

Но здесь, на наш взгляд, законодатель допустил некоторое ущемление прав организаций инвалидов при участии в закупках, по сравнению с другими СОНКО. Так, организации инвалидов, являющиеся такими же социально-ориентированными некоммерческими организациями, как это следует из смысла ст.31.1 Закона № 7-ФЗ, исходя из дословного толкования ст.29 Закона № 44-ФЗ, не имеют такой преференции, как право на участие в определенном минимальном объеме от годовой суммы закупок, как это предоставлено для прочих СОНКО в п.1

ст.30 Закона № 44-ФЗ. При этом, если должностное лицо государственной или муниципальной организации, определяющее объем закупок, не выполнит требование данной нормы Закона № 44-ФЗ, то оно может быть привлечено к административной ответственности по п.11 ст.7.30 КоАП РФ, и подвергнуто штрафу в размере до 50.000 рублей. За нарушение прав организаций инвалидов максимальный размер штрафа составляет лишь 3.000 рублей (п.4.2 ст.7.30 КоАП РФ), как и для других категорий участников закупок, то есть, совершенно без учета их особого "льготного" статуса. Здесь, как представляется, имеется определенный дисбаланс в правовой защите инвалидов по сравнению с другими СОНКО.

Таким образом, в качестве выводов можно отметить следующее:

1. Предоставление льгот и преференций организациям инвалидов в сфере закупок не противоречит требованиям Конституции Российской Федерации о недопустимости антиконкурентных актов и решений и равноправия всех граждан Российской Федерации;

2. Предоставление льгот и преференций в сфере закупок не непосредственно инвалидам, а организациям инвалидов также не противоречит конституционным принципам равноправия и поддержки конкуренции, так как организации инвалидов законодательно наделены правом оказывать инвалидам социальную помощь, в том числе и путем инклюзивного включения этих организаций в экономическую деятельность, где им, как и иным социально-ориентированным некоммерческим организациям, гарантировано предоставление льгот и преференций в сфере закупок;

3. Нами отмечен определенный дисбаланс в предоставлении льгот и преференция для организаций инвалидов и других СОНКО, в части предоставления последним права на обязательное участие в общем объеме закупок, тогда как для организаций инвалидов такого права законодатель не предоставил.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева О.А. Право инвалидов на социальное обеспечение в контексте общечеловеческих ценностей и социального государства // Социальное и пенсионное право. 2015. № 4. С. 38 – 42.
2. Комментарий к Федеральному закону от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (постатейный) / Н.А. Агешкина, Ю.Н. Вахрушева, А.П. Великанов и др.; под ред. Р.Ю. Закирова // СПС КонсультантПлюс. 2015.
3. Конституция Российской Федерации. Доктринальный комментарий (постатейный) / М.П. Авдеенкова, А.Н. Головистикова, Л.Ю. Грудцына и др.; рук. авт. кол. Ю.А. Дмитриев, науч. ред. Ю.И. Скуратов. 2-е изд., изм. и доп. М.: Статут, 2013. 688 с.
4. Президент посетил Российскую государственную специализированную академию искусств [Электронный ресурс] // <http://kremlin.ru/events/president/news/page/6>

ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАКОПИТЕЛЬНО-ИПОТЕЧНОЙ СИСТЕМЫ ЖИЛИЩНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ

LEGAL FEATURES OF THE ACCUMULATIVE- MORTGAGE SYSTEM OF SERVICEMEN'S HOUSING PROVISION

D. Krutin

Annotation

In this article questions of realization of the right to housing by servicemen in the part of realization of this right are touched by participation in the accumulative-mortgage system of housing provision. The main elements of the legal mechanism for the realization of this right within the framework of the current legislation are considered. It is concluded that the implementation of the right to housing a serviceman who undergo military service under a contract through accumulative mortgage provision, the state actually refuses a certain part of its social function in this sphere, placing them on the servicemen themselves.

Keywords: housing, housing provision, right to housing, serviceman, cumulative mortgage system, mortgage.

Крутин Денис Владимирович

Аспирант,

*Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте
Российской Федерации*

Аннотация

В настоящей статье затронуты вопросы реализации права на жилище военнослужащими в части реализации данного права посредством участия в накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения. Рассмотрены основные элементы правового механизма реализации данного права в рамках действующего законодательства. Сделан вывод, что реализация права на жилье военнослужащего, проходящего военную службу по контракту посредством накопительно-ипотечного обеспечения, государство фактически отказывается от определенной части своей социальной функции в этой сфере, возлагая их на самих военнослужащих.

Ключевые слова:

Жилье, жилищное обеспечение, право на жилище, военнослужащий, накопительно-ипотечная система, ипотека.

Предусмотренный в Федеральном законе № 117-ФЗ от 20 августа 2004 г. "О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих" [1] способ жилищного обеспечения обладает формой социальной гарантии, которая для военнослужащих обладает компенсационной и стимулирующей функцией. Компенсационная функция состоит в предоставлении военнослужащему возможности по реализации своего права на жилище на значительно выгодных условиях в сравнении с другими гражданами. Исходя из положений п. 15 ст. 15 Федерального закона "О статусе..." военнослужащему, проходящему военную службу по контракту на основании Федерального закона "О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих" являющемуся участником накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих, могут выделяться денежные средства для приобретения или строительства жилого помещения в нормативно определенном порядке и условиях.

Фактом участия в накопительно-ипотечной системе военнослужащих, проходящих службу по контракту, признается их включение в Реестр участников НИС. Данный реестр формируется федеральным органом исполнительной власти, где предусмотрено прохождение военной

службы. К субъектам накопительно-ипотечной системы относятся только военнослужащие, выступающие в качестве отдельной категории лиц, которые подлежат в жилищной сфере защите. Данная система жилищного обеспечения военнослужащих выступает в качестве определенной совокупности не только правовых, но и экономических и организационных отношений, предполагающих реализацию права военнослужащего на жилищное обеспечение.

Определенные категории военнослужащих, обладающие правом стать участниками установлены п. 1 ст. 9 Федерального закона № 117-ФЗ, в рамках которой определены две категории военнослужащих:

А. способных приобрести статус участника при наличии у них такого желания;

Б. в иных случаях;

Основная цель формирования накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих исходит из необходимости повышения привлекательности военной службы посредством усиления социальной защищенности всех военнослужащих. К ее неоспоримым преимуществам относится адресное целевое использо-

вание денежных средств, которые подлежат направлению на разрешение жилищной проблемы военнослужащих, и в определении зависимости от продолжительности военной службы непосредственно качества приобретаемого жилья вне связи с нуждаемостью в нем. Перевод жилищных обязательств российского государства перед военнослужащими в денежную форму из натуральной позволило значительно расширить их возможности в части самостоятельности принятия решения относительно выбора непосредственного места расположения, размера и качества приобретаемого военнослужащим жилья.

Согласно п.1 ст. 4 указанного закона "реализация права на жилище участниками накопительно-ипотечной системы осуществляется посредством:

1. формирования накоплений для жилищного обеспечения на именных накопительных счетах участников и последующего использования этих накоплений;

2. предоставления целевого жилищного займа;

3. выплаты в установленном размере и в порядке денежных средств, дополняющих накопления для жилищного обеспечения, учтенные на именном накопительном счете участника, до расчетного размера денежных средств, которые мог бы накопить участник накопительно-ипотечной системы в период от даты предоставления таких средств до даты, когда общая продолжительность его военной службы в календарном исчислении могла бы составить двадцать лет".

К субъектам отношений, связанных с формированием и инвестированием накоплений для жилищного обеспечения отнесены федеральные органы исполнительной власти, а также федеральные государственные органы, в которых законодательством предусмотрена военная служба, уполномоченный федеральный орган, управляющие компании, специализированный депозитарий, кредитные организации, брокеры (ст. 6 Федерального закона № 117-ФЗ).

Следует отметить, что функционирование накопительно-ипотечной системы обеспечивает федеральное государственное казенное учреждение – "Федеральное управление накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" (ФГКУ "Росвоенипотека"), созданное в ведении Минобороны России в 2006 году. В соответствии с п. 5 ст. 3 и п. 8 ч. 2 ст. 7 Федерального закона "О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих" [1], Указом Президента Российской Федерации от 20 апреля 2005 г. № 449 "Вопросы накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" [2], Постановлениями Правительства Российской Федерации от 7 ноября 2005 г. № 655 "О порядке функционирования накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" [3], от 22 декабря 2005 г. № 800 "О создании федерального государственного учреждения "Федеральное управление накопительно-ипотечной сис-

темы жилищного обеспечения военнослужащих" [4] и от 15 мая 2008 г. № 370 "О порядке ипотечного кредитования участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" [5], распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2011 г. № 646-р "О создании федерального государственного казенного учреждения "Федеральное управление накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" [6] и Уставом ФГКУ "Федеральное управление накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих", утвержденным 24 июня 2011 г. Министром обороны Российской Федерации, к основным задачам, решаемым ФГКУ "Федеральное управление накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" отнесены следующие:

- ◆ учет денежных накоплений для жилищного обеспечения участников на именных накопительных счетах;
- ◆ оформление и выдача целевых жилищных займов участникам НИС;
- ◆ предоставление накоплений участникам НИС после возникновения права на их использование;
- ◆ информационно-разъяснительная работа по функционированию НИС.

Формирование накоплений для жилищного обеспечения производится за счет ряда источников, среди которых в законодательстве определены следующие:

1. накопительные взносы, предоставляемые из средств федерального бюджета и которые учитываются на именном накопительном счете участника;
2. доходы от инвестирования существующих накоплений;
3. иные законные поступления.

Данные накопления формируются на именном накопительном счете участника. В качестве основания открытия именного накопительного счета участника накопительно-ипотечной системы выступает факт занесение о нем сведений в существующий реестр участников (п. 1 ст. 13 Федерального закона № 117-ФЗ).

В свою очередь возникновение права использовать учтенные на именном накопительном счете участника накопления (ст.10 Федерального закона № 117-ФЗ) связывается в законе с рядом оснований. Так, денежные средства могут выплачиваться участнику накопительно-ипотечной системы в четко определенных случаях, а именно (п.2 ст. 4 Федерального закона № 117-ФЗ):

1. по достижении предельного возраста пребывания на военной службе; по состоянию здоровья – в связи с признанием его военно-врачебной комиссией ограниченно годным к военной службе; в связи с организационно-штатными мероприятиями; и по семейным обстоятельствам, предусмотренным законодательством РФ с общей продолжительностью военной службы от десяти до двадцати лет;

2. членам семей участников накопительно–ипотечной системы в случае исключения участника накопительно–ипотечной системы из списков личного состава воинской части в связи с его гибелью или смертью, признанием его в установленном законом порядке безвестно отсутствующим или объявлением его умершим;

3. участникам накопительно–ипотечной системы, уволенным по состоянию здоровья – в связи с признанием его военно–врачебной комиссией не годным к военной службе. Выплата денежных средств должна производиться в трехмесячный срок либо федеральным органом исполнительной власти, либо федеральным государственным органом, в котором предусмотрена военная служба с момента поступления в соответствующий орган заявления военнослужащего– участника накопительно–ипотечной системы в письменной форме или членов его семьи с просьбой относительно получения выплаты.

В рамках накопительно–ипотечной системы ее участники имеют право:

1. использовать денежные средства для приобретения в собственность жилого помещения, а также, после возникновения прав на использование этих средств, в иных целях;

2. получить целевой жилищный заем;

3. на ежегодное получение в федеральном органе исполнительной власти или федеральном государственном органе, в котором военнослужащий проходит военную службу, сведений о средствах, которые учтены на его именном накопительном счете.

Исходя из этого, участник накопительно–ипотечной системы обладает правом на получение целевого жилищного займа. Данное право возникает не менее чем через три года с начала его участия в накопительно–ипотечной системе.

Полученный военнослужащим целевой жилищный займ должен быть использован на решение следующих задач:

◆ приобретение жилого помещения или жилых помещений, приобретения земельного участка, занятого приобретаемыми жилым домом либо частью жилого дома или жилых помещений, указанного земельного участка, а также приобретения жилого помещения или жилых помещений по договору участия в долевом строительстве;

◆ для уплаты первоначального взноса при приобретении с использованием ипотечного кредита (займа) или уплаты части цены договора участия в долевом строительстве с использованием ипотечного кредита (займа) и (или) погашения обязательств по ипотечному кредиту (займу).

Необходимо указать, что в качестве источника предоставления целевого жилищного займа участнику нако-

пительно–ипотечной системы выступают накопления для жилищного обеспечения, которые учтены на его именном накопительном счете. При этом предоставление целевого жилищного займа может быть направлено и на погашение обязательств участника по ипотечному кредиту (займу) исходя из графика погашения данного кредита (займа), который определен соответствующим договором, в том числе и на досрочное полное (частичное) погашение кредита (займа).

Исходя из положений ч. 9 ст. 14 Федерального закона "О накопительно–ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих" денежные средства, полученные в рамках целевого жилищного займа, участниками накопительно–ипотечной системы могут быть использованы также и для оплаты дополнительных расходов, которые возникают при оформлении сделки по приобретению жилого помещения или помещений, определенного земельного участка, на котором находится приобретаемый жилой дом либо его часть, оформлению кредитного договора или договора займа), включая удостоверение закладной, а также выплаты кредитору, которые связаны с выдачей кредита или займа, оплаты услуг по подбору и оформлению указанных объектов недвижимого имущества, оплаты услуг оценщика, расходов по страхованию рисков исходя из условий указанных договоров или закладной. Осуществление платежей для оплаты данных услуг и работ, может быть произведено за счет средств целевого жилищного займа в случае их соответствия установленным законодательством требованиям.

Необходимо указать, что пп. 54 – 56 "Правил предоставления участникам накопительно–ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих целевых жилищных займов, а также погашения целевых жилищных займов", утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 15 мая 2008 г. № 370 [5], предусмотрен ряд условий. В частности, оплата данных услуг и работ может быть произведена за счет средств целевого жилищного займа исключительно после процедуры государственной регистрации прав на недвижимое имущество по договору участия в долевом строительстве или прав собственности участника на определенное жилое помещение, приобретенное в рамках договора купли–продажи жилого помещения или помещений. Для этого участник накопительно–ипотечной системы должен предоставить представителю в уполномоченный орган копии указанных договоров об оказании услуг или о выполнении работ, а также документы, которыми подтверждаются понесенные им расходы.

На основании положений ст. 15 Федерального закона "О накопительно–ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих" при досрочном увольнении участника накопительно–ипотечной системы с военной службы, при отсутствии указанных выше оснований, начиная с момента его увольнения в рамках представленного целевого жилищного займа производится начисление процентов по установленной договором целевого жи-

личного займа ставке. В данном случае уволившийся военнослужащий–участник накопительно–ипотечной системы обязан вернуть все выплаченные ему уполномоченным федеральным органом денежные суммы в зачет погашения целевого жилищного займа и уплатить по этому займу проценты в форме ежемесячных платежей в не превышающий десяти лет срок. Порядок возврата выплаченных уполномоченным федеральным органом сумм в погашение целевого жилищного займа уволившемуся участнику установлен "Правилами предоставления участникам накопительно–ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих целевых жилищных займов, а также погашения целевых жилищных займов", утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 мая 2008 г. № 370 [5].

Следовательно, факт увольнения с военной службы участника накопительно–ипотечной системы и ряд предусмотренных законодательством случаев, являются основанием для закрытия именного накопительного счета участника с прекращением его участия в накопительно–ипотечной системе. После закрытия именного накопительного счета участника последующий порядок пользования накопленными средствами определяется постановлением Правительства РФ.

Если же участник накопительно–ипотечной системы в период прохождения военной службы приобрел жилье за счет части накоплений и с использованием целевого жилищного займа с погашением данного займа, при увольнении участника на основании решения федерального органа исполнительной власти, в котором военнослужащий проходил военную службу уполномоченный федеральный орган на основании его рапорта обеспечивает передачу бывшему военнослужащему оставшихся де-

нежных накоплений с последующим закрытием именного накопительного счета участника.

Следует учитывать, что в соответствии со ст. 5 и с ч. 4 ст. 13 Федерального закона "О накопительно–ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих" накопления для жилищного обеспечения военнослужащих являются собственностью Российской Федерации. Они складываются из накопительных взносов, которые учитываются на именном накопительном счете участника накопительно–ипотечной системы. Прекращение участнику накопительно–ипотечной системы права на обеспечение жилым помещением в порядке, установленном названным законом, сопровождается закрытием счета и возвращением в федеральный бюджет накопленных взносов, а также иных учтенных на нем поступлений.

Таким образом, накопительно–ипотечная система жилищного обеспечения военнослужащих обеспечивает возможность приобретения в собственность жилья уже по истечении трех лет участия в ней с возможностью выбора месторасположения, размеров и качества жилья. К основным особенностям накопительно–ипотечной системы следует отнести перевод государством своих обязательств в жилищной сфере перед военнослужащими из непосредственного предоставления жилого помещения в денежную форму. При этом новацией стало и решение проблемы обеспечения жильем военнослужащих без учета интересов членов их семей. Тем самым, реализация права на жилье военнослужащего, проходящего военную службу по контракту посредством накопительно–ипотечного обеспечения, государство фактически отказывается от определенной части своей социальной функции в этой сфере, возлагая их на самих военнослужащих.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 20 августа 2004 г. № 117–ФЗ "О накопительно–ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих" [Электронный ресурс]. – режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48957/
2. Указ Президента Российской Федерации от 20 апреля 2005 г. № 449 "Вопросы накопительно–ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" // Собрание законодательства Российской Федерации, 2005, N 17, ст.1525
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 7 ноября 2005 г. № 655 "О порядке функционирования накопительно–ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_56401/
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2005 г. № 800 "О создании федерального государственного учреждения "Федеральное управление накопительно–ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moskv.ru/laws/fulltext/show/id/6940/>
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 мая 2008 г. № 370 "О порядке ипотечного кредитования участников накопительно–ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_77016/
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 мая 2008 г. № 370 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_77016/
7. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2011 г. № 646–р "О создании федерального государственного казенного учреждения "Федеральное управление накопительно–ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2011/04/26/fku-site-dok.html>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОРОДСКОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В СОХРАНЕНИИ И ПОПУЛЯРИЗАЦИИ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ ЕНИСЕЙСКОЙ ГУБЕРНИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА

MAIN DIRECTIONS OF ACTIVITY
OF BODIES OF MUNICIPAL GOVERNMENT
IN THE PRESERVATION AND PROMOTION
OF CULTURAL HERITAGE OF THE YENISEI
PROVINCE IN THE SECOND HALF
OF THE XIX CENTURY

D. Kuskashev

Annotation

In the article the basic directions of activity of bodies of municipal government in the conservation and promotion of cultural heritage of the Yenisei province in the second half of the XIX century. Analyzed the vectors of interaction and cooperation of the city authorities with the General public, private charity in the creation and development of cultural institutions: museums, theatres and libraries.

Keywords: charity, urban self-government, mayor, "non-mandatory" municipal budget expenses, cultural heritage, patrons.

Кускашев Дмитрий Валерьевич

К.и.н., доцент, ФГБОУ ВО

*"Красноярский государственный
аграрный университет", г. Красноярск*

Аннотация

В статье освещены основные направления деятельности органов городского самоуправления в обеспечении сохранения и популяризации культурного наследия Енисейской губернии во второй половине XIX века. Проанализированы векторы взаимодействия и сотрудничества городских властей с широкой общественностью, частной благотворительностью в деле создания и развития учреждений культуры: музеев, театров и библиотек.

Ключевые слова:

Благотворительность, городское самоуправление, городской голова, "необязательные" расходы муниципального бюджета, культурное наследие, меценаты.

Городская реформа Александра II, закрепившая за городским самоуправлением институциональный статус в системе государственного управления, актуализировала целый ряд проблем в области наличия и надлежащего функционирования, необходимых обществу, объектов социальной инфраструктуры. К их числу стоит отнести фактическое отсутствие в городах Енисейской губернии муниципальных учреждений культуры.

Городовым положением 1870 г. расходы муниципальных бюджетов на культуру были отнесены к категории "необязательных" или факультативных, что определяло "остаточный" принцип их финансирования. [1, ст.139 – 140, с.287 – 322] Исходя из этих правовых ограничений, особое значение приобретало выстраивание системы взаимодействия городских властей с общественностью, активизация частной благотворительности. При этом инициативу в вопросах создания условий сохранения и популяризации культурного наследия, созда-

ния музеев, театров и библиотек проявляли представители общественности.

В г. Минусинске с инициативой создания местного музея выступил провизор Н.М. Мартьянов, приехавший в 1874 г. на должность управляющего вольной аптекой. [2, с.313]

Городской голова г. Минусинска И.Г. Гусев, одним из первых, поддержал идею Н.М. Мартьянова об основании музея. 18 февраля 1877 г. в городской думе, им был инициирован вопрос об открытии музея, и предоставлены две комнаты в собственном доме, в качестве помещения для будущего музея. [3, с.228]

6 июня 1877 г. городской думой был утвержден проект устава музея и сформирован учредительный комитет под председательством городского головы И.Г. Гусева, членами были избраны Т.Н. Сайлотов и Н.М. Мартьянов. [4]

Являясь председателем комитета, И.Г. Гусев лично решал финансовые вопросы, помогая музею деньгами, передачей коллекций минералов со своих приисков, приобретением необходимого оборудования. Активное участие в работе музея принимала его жена Мария Александровна, которая "сделала много пожертвований музею и библиотеке предметами, посудой, книгами" [5, с.383], а впоследствии предметами и продукцией свеклосахарного производства. Дочь И.Г. Гусева – Екатерина начертила для музея карту Минусинского округа, доставала чучела животных, книги.

11 января 1878 г. состоялось открытие публичной библиотеки при музее. Ее фонд включал 512 томов книг и регулярно пополнялся через пожертвования различными научными обществами и учреждениями, а также самими авторами, для которых передача в библиотеку своих произведений была равнозначна признанию их вклада в развитие науки и культуры сибирского региона. Минусинский купец 2-й гильдии Г.П. Сафьянов (в 1887 – 1890 гг. – городской голова) подарил музею свою домашнюю библиотеку, состоящую из 100 томов книг, а также передал в его фонд 25 рублей. [3, с. 228]

В апреле 1880 г. городская дума приняла решение выделить для музея и библиотеки каменный дом.

14 марта 1885 г. Минусинская городская дума приняла решение сделать услуги городской библиотеки бесплатными. Оплату услуг было решено установить только за выдачу для чтения новой периодической печати за текущий год, за исключением специальных научных журналов, которые были включены в бесплатный пакет. Этим решением обеспечивалась доступность библиотеки, как единственного культурного и научно-просветительского центра Минусинского округа, для широких слоев населения. Благодаря помощи известного сибирского купца-мецената И.М. Сибирякова, фонды библиотеки пополнились новыми научно-популярными изданиями. [6, с.6]

Учреждение музея в г. Минусинске было бы невозможно без финансового участия и поддержки самих горожан, считавших своим долгом чести внести свой сильный вклад в создание и развитие музея.

В экспозиции Минусинского музея, посвященной истории его создания, и сегодня, можно увидеть подписные листы, где напротив фамилии горожан значатся суммы пожертвований от нескольких копеек до 1-го, 3-х, 10-ти, 20-ти рублей и т.д. В этом и состояла ключевая идея Н.М. Мартянова, заинтересовать горожан, увлечь их великим делом созидания. Каждый житель города, раскрывая подписные листы, видел, сколько денег пожертвовали музею его друзья, соседи, деловые партнеры, и он уже не мог сделать благотворительный взнос в меньшей сумме, чем позволял его уровень доходов и социальный статус. [5]

С открытием музея был инициирован процесс значительного увеличения численности и расширения структуры естественно исторических коллекций фондов и экспозиций. Горожане приносили в музей все, что считали важным и интересным: предметы археологии, орудия труда, одежду, посуду, детские игрушки и т.д. Они по праву считали музей своим народным достоянием и гордились его коллекциями.

К 1889 г. произошло расширение структуры музея до 7 отделов: естественно-исторического, антропологического, археологического, нумизматического, промышленного, сельскохозяйственного и образовательного.

В декабре 1882 г. при музее была открыта метеорологическая станция. [7, с.7]

21 апреля 1886 г. постановлением Минусинской городской думы инициируется строительство отдельного здания для музея и библиотеки, в городском бюджете на эти цели было выделено 2000 рублей. [8, с.1 – 2]

Весомый вклад в финансирование строительства внесли сибиряки-меценаты: И.М. Сибиряков пожертвовал 9000 руб., братья Даниловы – 5160 руб., Е.И. Кузнецова – 1000 руб., инженер-геолог И.А. Лопатин – 200 руб. Городской голова купец 2-й гильдии Г.П. Сафьянов безвозмездно передал строительных материалов на сумму 332 рублей. Общая сумма расходов составила 23542 рубля. [9, с.5 – 6].

Торжественное открытие нового здания музея и библиотеки состоялось 20 мая 1890 г.

10 января 1885 г. императором Александром III было удовлетворено ходатайство Минусинской городской думы о присвоении Н.М. Мартянову звания почетного гражданина г. Минусинска. [10, с.3]

Успешная деятельность Минусинского музея явилась побуждающим фактором к созданию местных музеев в окружающих городах Енисейской губернии. Органы городского самоуправления и представители общественной элиты осознали необходимость становления и развития музеев и библиотек, как центров формирования научной и культурной жизни, индикатором соответствующего статуса города.

27 марта 1882 г. гласный Енисейской городской думы Н.В. Скорняков, воодушевленный результатами общественной деятельности Н.М. Мартянова, поставил вопрос об учреждении местного музея. Дума поддержала данную инициативу и сформировала соответствующую комиссию для более детальной проработки данного вопроса.

29 апреля 1883 г. городская дума постановила выдать единовременное пособие музею в размере 200 рублей и выделить помещение – каменный дом гостиного двора, на берегу Енисея. Было решено начать сбор средств, по подписным листам. Распорядителями музея были избраны А.И. Кытманов, М.О. Маркс и Н.В. Скорняков, которые вместе с городской головой составили комитет по устройству музея. А.И. Кытманов передал собранные им коллекции местных предметов, которые и легли в основу будущего музея. Вход в музей было решено сделать бесплатным.

1 октября 1883 г. состоялось торжественное открытие музея. Коллекции музея были составлены преимущественно из предметов Енисейского и Туруханского округов, призванных служить "наглядным пособием для знакомства с местной природой и жизнью местного жителя и проводником разных полезных сведений по части производств и промыслов". [11, с.324]

С первых дней работы музея наблюдался значительный рост численности его коллекций. К 1 октября 1884 г. коллекции музея по антропологии составляли 154 предмета, по сельскому хозяйству, технологии и горному делу – 487, по естественно – историческому – 2633, по нумизматике – 157 предметов. К 14 января 1886 г. фонды музея насчитывали уже 5159 предметов. [12, с.6]

27 марта 1884 г. Енисейская городская дума приняла решение открыть при музее публичную библиотеку и ежегодно выделять на содержание музея и библиотеки 300 руб., библиотекарями были назначены А.И. Кытманов и Н.В. Скорняков.

1 октября 1884 г. состоялось торжественное открытие библиотеки. В ее фонд вошли книги, пожертвованные А.М. Востротинным, А.И. Кытмановым, В.И. Базилевским и многими другими местными меценатами. Библиотека выдавала неимущим читателям книги и газеты бесплатно, с остальных взималась небольшая плата в размере 30–ти копеек в месяц или 3–х рублей в год. [13]

Инициатива учреждения музея и библиотеки в г. Красноярске принадлежала И.А. Матвееву (в 1891 – 1893 гг. – городской голова). По примеру Н.М. Мартынова он начал сбор средств на музей по подписным листам, вначале среди своих родственников и знакомых, и только за один день 23 ноября 1888 г. им было собрано до 7000 рублей. Наиболее крупные суммы были пожертвованы самими Матвеевыми – 5000 руб., Е.П. Кузнецовой – 1000 руб., А.П. Кузнецовой – 500 руб. и др. Вместе с денежными пожертвованиями стали поступать различные коллекции, вещи, предметы.

В марте 1888 г. в Красноярскую городскую думу поступило заявление, с ходатайством об открытии музея и

библиотеки, подписанное 25 гражданами города. Гласные городской думы поддержали это предложение и сформировали "учредительный комитет по устройству, заведованию и хранению музея и библиотеки". Его председателем комитета был избран городской голова Н.К. Переплетчиков, товарищем председателя И.А. Матвеев, казначеем Н.А. Шепетковский, хранителем музея П.С. Проскуряков, секретарем П.Н. Коновалов. Постановление городской думы об открытии в Красноярске музея и библиотеки было утверждено Енисейским губернатором и Иркутским генерал-губернатором. [14, с.299 – 300]

12 февраля 1889 г. в г. Красноярске состоялось торжественное открытие городского общественного музея и библиотеки. Заведующим библиотекой был избран Н.А. Шепетковский. На момент открытия библиотеки ее фонд состоял из 3500 названий, или около 6000 томов книг, составленных главным образом из пожертвований частных лиц. Наследники потомственного почетного гражданина П.И. Кузнецова пожертвовали свою наследственную библиотеку, состоящую из 3000 книг, многие из которых представляли библиографическую редкость; доктор В.М. Крутовский от себя и от имени покойного Л.П. Кузнецова передал музею их общую библиотеку из 2000 книг, М.Е. Педашенко подарил 58 книг. Известный сибирский меценат И.М. Сибиряков пожертвовал на первоначальное устройство и содержание библиотеки 2000 рублей, Е.П. Кузнецова – 500 руб., В.Ф. Хилков – 200 руб.

Коллекции музея также были составлены из пожертвований частных лиц: А.П. Кузнецов передал обширную коллекцию Уральских и Нерчинских минералов; Матвеевы подарили уникальные коллекции бабочек и тропических насекомых, погребальные маски инородцев Минусинского округа, чучела птиц работы Э. Брюло, большое количество археологических предметов и многое другое; Н.М. Мартынов передал в дар музею ботаническую коллекцию, А.П. Кузнецова – коллекцию раковин, Н.А. Шепетковский – коллекцию минералов, П.С. Проскуряков – археологическую коллекцию и коллекцию минералов, М.Е. Киборг – чучела птиц Красноярского округа. Нумизматическая коллекция музея (около 300 экз.) была составлена главным образом из личных коллекций монет Матвеевых, Кузнецовых, Крутовского и других. Всего на момент открытия музей насчитывал около 2500 различных предметов. [15, с.1]

Библиотека г. Красноярска с момента основания завоевала большую популярность среди горожан, являясь доступной для всех слоев населения. Плата за чтение книг и журналов составляла 4 рубля в год для читателей 1–го разряда и 2 рубля в год для читателей 2–го разряда. Из 259–ти абонентов библиотеки 120–ть обладали правом бесплатного пользования. За несданные своевременно книги с провинившихся читателей взыскивался штраф. [16, с.7]

По инициативе купца-мецената И.М. Сибирякова, окрестного исправника А.П. Петрова и городского головы И.Ф. Тонкова 8 сентября 1887 г. состоялось открытие общественной библиотеки в г. Ачинске. Городская дума выделила для нее помещение и утвердила ежегодное финансирование в размере 200 рублей. В 1888 г. при библиотеке был создан музей. [17]

Таким образом, несмотря на объективные финансовые трудности, органы городского самоуправления до-

стигли значительных результатов в области становления и развития учреждений культуры, создаваемых с целью сохранения и популяризации культурного наследия Енисейской губернии, во многом благодаря активизации деятельности частной благотворительности и инициативности, активного участия местных жителей. Совместными усилиями городских властей, частной благотворительности и непосредственно самих горожан были созданы уникальные музеи, театры и библиотеки – центры научной, духовной и культурной жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Городовое положение со всеми относящимися к нему узаконениями, судебными и правительственными разъяснениями / сост. М.И. Мыш. – СПб.: тип. Лебедева, 1890. – 975 с.
2. Мартыанов Н.М. Краткий очерк развития Минусинского музея с 1877 по 1889 гг. // Памятная книжка Енисейской губернии на 1889 г. – Красноярск, 1889. – 372 с.
3. Кон Ф.Я. Исторический очерк Минусинского местного музея за 25 лет (1877 – 1902). – Казань, 1902. – 228 с.
4. МГГА, ф.73, оп.1, дд.2, 22.
5. Кускашев Д.В. Взаимодействие городского самоуправления г. Минусинска и общественности в создании и развитии краеведческого музея в последней трети XIX – начале XX вв. // Наука и образование: опыт, проблемы, перспективы развития. / сб.научн. тр. межд. научн-практ.конф. Часть 2. Красноярск: изд-во ФГБОУ ВО "Красноярский ГАУ", 2015. – С.383 – 385.
6. Сибирь. – 1885. – 12 мая, №20.
7. Сибирь. – 1882. – 12 декабря, №50.
8. Восточное обозрение. – 1886. – 29 мая, №22.
9. Восточное обозрение. – 1890. – 17 июня, №24.
10. Восточное обозрение. – 1885. – 16 мая, №20.
11. Памятная книжка Енисейской губернии на 1889 г. – Красноярск, 1889. – 372 с.
12. Сибирь. – 1884. – 9 декабря, №50.
13. Восточное обозрение. – 1886. – 7 августа, №32. – С.3 – 4; Сибирь. – 1883. – 12 июня, №24. – С.8; 30 октября, №44. – С.9.
14. Проскуряков П.С. Историческая заметка о возникновении Красноярского городского музея и библиотеки // Памятная книжка Енисейской губернии на 1889 г. – Красноярск, 1889. – 372 с.
15. Енисейские губернские ведомости. – 1889. – 4 марта, №9.
16. Восточное обозрение. – 1892. – 5 апреля, №14 – 15.
17. Восточное обозрение. – 1887. – 2 апреля, №13 – 14. – С.5; 1889. – 3 апреля, №13. – С.3; Енисейские губернские ведомости. – 1889. – 14 октября, №41. – С.7 – 10.

© Д.В. Кускашев, (kenig-1977@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ФГБОУ ВО "Красноярский государственный аграрный университет"

ДОСТУПНОСТЬ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ КАК СПОСОБ РЕАЛИЗАЦИИ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА ОХРАНУ ЗДОРОВЬЯ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

THE ACCESSIBILITY OF MEDICAL CARE AS A WAY OF REALIZATION OF THE CONSTITUTIONAL RIGHT TO HEALTH CARE: REGULATORY SUPPORT IN THE RUSSIAN CONTEXT

M. Litovkina

Annotation

The article considers the importance of accessibility of medical care for the realization of the constitutional right to health protection. The latter can be economic, organizational, territorial. Nevertheless, in Russia, in recent years, there have been difficulties in providing various options for access to medical care. The author draws attention to the problem of actual access to specialized medical care for patients with severe kidney disease and makes an attempt to fill regulatory gaps in its legislative control.

Keywords: constitutional right to health protection; medical care; standards of medical care; accessibility of medical care; hemodialysis.

Литовкина Маргарита Ивановна
Юрист, индивидуальный
предприниматель, г. Москва

Аннотация

В статье рассматривается значимость для реализации конституционного права на охрану здоровья доступности медицинской помощи. Последняя может быть экономической, организационной, территориальной. Тем не менее, в России, в последние годы, отмечались сложности с обеспечением различных вариантов доступа к медицинской помощи. Автор статьи обращает внимание на проблему фактической доступности специализированной медицинской помощи для пациентов с тяжелыми заболеваниями почек и делает попытку заполнить нормативные пробелы в ее законодательном регулировании.

Ключевые слова:

Конституционное право на охрану здоровья; медицинская помощь; стандарты оказания медицинской помощи; доступность медицинской помощи; гемодиализ.

В соответствии с Замечанием общего порядка №14 (2000 г.) Экономического и социального совета ООН "О праве на наивысший достижимый стандарт здоровья", реализация права на здоровье возможна, в том числе, при условии обеспечения доступности медицинской помощи максимально широкому кругу лиц без дискриминации [7]. В законодательстве Российской Федерации (РФ) доступность медицинской помощи (МП) декларирована довольно широко. Согласно Конституции РФ 1993 года, каждый обладает правом на охрану здоровья и медицинскую помощь, которая может быть предоставлена бесплатно (п. 1 ст. 41) [9]. В соответствии со ст. 4 Федерального закона от 21.11.2011 N 323-ФЗ доступность МП является одним из принципов охраны здоровья; и в ст. 10 – законодатель рассматривает доступность МП через призму следующих характеристик [24]:

- ◆ адекватное потребностям населения количество организаций, предоставляющих МП; их приближенность к местам проживания, трудовой деятельности или учебы граждан; оснащенность необходимым медицинским оборудованием и транспортная доступность для всех групп

граждан, включая инвалидов и пациентов с любыми ограничениями передвижения;

- ◆ достаточное количество и надлежащий уровень квалификации медицинских специалистов, оказывающих МП на основании утвержденных стандартов и порядков, а также имеющих возможность беспрепятственно и бесплатно использовать средства связи или транспорта для перемещения пациентов в другие медицинские организации, при необходимости;

- ◆ предоставление гражданам гарантированного соответствующими государственными программами объема бесплатной МП;

- ◆ возможность выбора медицинского учреждения и врача гражданами;

- ◆ с 1 января 2018 г. – применение телемедицинских технологий.

Таким образом, исходя из представленных характеристик, доступность МП означает фактическое обеспечение всем гражданам, в равной степени, вне зависимости от их социального статуса, уровня благосостояния и места проживания, необходимой МП, оказываемой ме-

дицинскими специалистами в учреждениях здравоохранения, оснащенных надлежащей материально-технической базой.

Несмотря на подробный перечень характеристик доступной МП, в настоящее время существует немало вопросов к ее фактическому обеспечению в России. Прежде всего, в последние годы, снижался объем организационных и финансовых ресурсов для решения указанной задачи. Эксперты подсчитали, что в 2016 г. доля бюджетных средств в российском здравоохранении уменьшилась на 15% в по сравнению с 2014 г., что сопровождалось повышением смертности в 40% регионов России [5]. К моменту окончания 2016 г., Росстат констатировал дефицит терапевтов в первичном звене здравоохранения, который составил 27%, педиатров – 18% [26]. В целом, по состоянию на август 2017 г., жители 157,9 тыс. населенных пунктов России испытывали ограничения в доступе к МП [10].

В декабре 2017 г., Счетная палата РФ сообщила о дефиците финансового обеспечения государственных территориальных программ, гарантирующих гражданам оказание МП на безвозмездной основе в размере 1,6 млрд рублей в Республике Марий Эл; 5,4 млрд руб. – в Ставропольском крае [21]. Двумя годами раньше (в 2015 г.) той же структурой в РФ было зарегистрировано "ползучее" нарушение конституционного права прав граждан на бесплатную МП, поскольку только за 2014 г. объем платных медицинских услуг увеличился более чем на 20% [4].

В 2016 г. 78% медицинских работников (из 6,2 тыс. опрошенных в 84 субъектах РФ), отметили затруднение доступа пациентов с полисом обязательного медицинского страхования (ОМС) к некоторым бесплатным диагностическим исследованиям (магнитно-резонансной томографии, компьютерной томографии, ангиографии), так как сроки ожидания последних превышали 1 месяц (хотя должны были составлять не более 30 дней) [25]. Общая неудовлетворенность системой оказания бесплатной МП со стороны российских граждан достигла 98% [6].

Таким образом, на современном этапе можно считать, что в российском здравоохранении отмечаются проблемы с организационной, экономической и физической доступностью МП. В рамках нарушений физической доступности МП, следует рассматривать проблемы с доставкой граждан с некоторыми заболеваниями почек (среди которых немало лиц с ограниченными возможностями передвижения) в медицинские организации, проводящие заместительную почечную терапию (в виде процедуры гемодиализа (диализа)). В настоящее время процедура гемодиализа осуществляется, как правило, в специализированных медицинских учреждениях или отделениях, оснащенных аппаратами "искусственной почки", которые могут находиться на значительном расстоянии от места жительства граждан, которым они необходимы. В связи с этим, граждане обоснованно пытаются компенсировать расходы на проезд к местам проведения указанной процедуры. Однако, в федеральном законода-

тельстве отсутствует однозначное нормативное определение источника финансового обеспечения такой транспортировки, порядка организации возмещения расходов граждан на переезд и организаций, участвующих в данных мероприятиях. В то же время актуальность данной проблемы сомнений не вызывает, о чем свидетельствует значительное количество посвященных ей решений судебных органов.

В связи с этим, исходя из смысла норм правовых актов в рамках федерального законодательства и на основании судебных решений, следует обратить внимание на следующие положения.

◆ Согласно Апелляционным определениям Свердловского областного суда недопустим отказ от оказания МП, при этом, необходимо обеспечивать доступность бесплатной специализированной МП [2,3].

◆ Процедура гемодиализа (диализа) включена в стандарт оказания специализированной МП граждан с некоторыми заболеваниями почек (в соответствии с Приказами Минздрава России от 20.12.2012 N 1271н и от 29.12.2012 N 1683н) [19,20].

◆ Верховный Суд РФ уточнил, что гемодиализ является "жизненно важной процедурой", прерывание которой недопустимо, и медицинская организация не вправе отказывать в предоставлении этой жизненно необходимой МП, даже если у нее превышен объем финансирования для оплаты оказанных медицинских услуг [11].

◆ Население субъекта РФ может получить специализированную МП (установленную в региональном законодательстве для определенных категорий граждан), в медицинских организациях, находящихся в ведении исполнительных органов государственной власти субъекта РФ, которая осуществляется данными органами самостоятельно за счет средств регионального бюджета (п. 21 ч. 2 ст. 26.3 Федерального закона от 06.10.1999 N 184-ФЗ)[22].

◆ Расходы на специализированную МП (не включенную в структуру тарифов на оплату МП, предусмотренную в территориальных программах ОМС) возмещаются за счет бюджетных ассигнований субъектов РФ, которые выделяются на финансирование территориальных программ государственных гарантий бесплатного оказания гражданам МП (п. 2 ч. 1 ст. 83 Федерального закона от 21.11.2011 N 323-ФЗ)[24].

◆ На основании Письма ФОМС от 17.02.2016 № 1195/26, соответствующих порядков и стандартов оказания МП, расходы на доставку граждан к месту проведения процедуры гемодиализа не включены в тариф на оплату МП за счет средств ОМС, поскольку они не являются составной частью стандартов и порядков лечения пациентов с заболеваниями почек, и необходимы только для перемещения пациентов [13,18,19,20].

Таким образом, с одной стороны, такой вид специализированной МП, как процедура гемодиализа, является жизненно важным, предусмотрен стандартами оказания

МП для некоторых граждан и осуществляется за счет средств бюджетов субъектов РФ. С другой стороны, отсутствует нормативное закрепление правил финансового возмещения расходов граждан на проезд к местам предоставления указанного вида МП и не закреплен порядок организации такого возмещения. Поэтому в субъектах РФ реализуются различные подходы для решения представленной проблемы.

Так, в Определении ВАС РФ от 16.04.2012 N ВАС-4081/12 по делу N А46-3617/2011 указано, что доставка граждан в медицинские организации для получения специализированной МП в виде процедуры гемодиализа, не является собственно МП, но представляет собой часть мероприятий по оказанию такой МП [12]. В связи с этим, в Апелляционных определениях Свердловского областного суда от 25.08.2017 по делу N 33-13078/2017 и от 21.09.2017 по делу N 33-15884/2017 было указано, что обязанность по организации и обеспечению бесплатного переезда гражданина, нуждающегося в гемодиализе, от места жительства до места получения МП в виде процедуры гемодиализа, и обратно, следует возлагать на конкретные государственные учреждения здравоохранения стационарного типа (больницы), которые оказывают такую МП, с последующей компенсацией расходов соответствующим Министерством здравоохранения субъекта РФ [2,3].

На основании Постановления Правительства Республики Саха (Якутия) от 11.05.2012 N 185 оплату проезда граждан от районного центра к месту лечения в специализированных медицинских учреждениях (например, медицинских центрах) и обратно осуществляют центральные районные больницы, которые и направляют пациентов в указанные учреждения. В эти больницы гражданин предоставляет такие документы, как: выписка врачебной комиссии о необходимости его лечения в специализированном медицинском учреждении субъекта РФ; документы, удостоверяющие его личность (и сопровождающего лица); документы, подтверждающие место проживания (регистрации), категорию льготника, среднедушевой доход; а также копию расчетного счета банка на перечисление оплаты проезда. Контроль за целевым расходованием средств центральными районными больницами, которые предназначены для оплаты транспортировки граждан к месту лечения в специализированные медицинские учреждения, осуществляет Министерство здравоохранения указанного субъекта РФ, получающие финансирование на эти цели в виде субсидий из соответствующего регионального бюджета [16].

Кроме того, существует практика компенсировать транспортные расходы граждан по проезду до медицинских центров с целью проведения заместительной терапии почек (в виде процедур гемодиализа), в структуре мероприятий социальной поддержки и социальной помощи. В Тамбовской области, на основании Постановления администрации от 31 августа 2016 г. N 1013 граждане с хронической почечной недостаточностью (но преимущественно инвалиды 1 группы, дети-инвалиды или инвалиды

с детства, которым необходим гемодиализ), имеют право возмещать расходы на проезд в рамках мер социальной поддержки [15]. В Смоленской области, расходы граждан по оплате проезда к месту проведения процедуры гемодиализа, компенсируются за счет расходных обязательств данного субъекта РФ. Но для этого, соответствующим гражданам следует обращаться не в медицинские учреждения, а в такой уполномоченный орган, как Департамент по социальному развитию, с пакетом документов. Последний должен включать: заявление о компенсации расходов по оплате транспортировки; документы, удостоверяющие личность гражданина (которому необходим гемодиализ), подтверждающие факт проживания (пребывания) гражданина на территории соответствующего субъекта РФ; справку от медицинской организации свидетельствующую о необходимости проведения процедуры гемодиализа данному лицу; проездной документ с указанием расходов и даты проезда (с приложением чека или квитанции), некоторые другие документы [14].

Следует отметить, что в ряде правовых актов упоминаются органы местного самоуправления и уточняется их роль в организации и финансировании транспортировки граждан к медицинским учреждениям для оказания специализированной МП в виде процедуры гемодиализа. В частности, органы местного самоуправления обязаны организовать транспортное обслуживание населения на соответствующей территории и оказывать транспортные услуги (п. 7 ч. 1 ст. 14 Федерального закона от 06.10.2003 N 131-ФЗ) [23]. Тем не менее, согласно Апелляционным определениям Свердловского областного суда от 25.08.2017 по делу N 33-13078/2017 и от 21.09.2017 по делу N 33-15884/2017, расходы по доставке пациентов в учреждения, оснащенные оборудованием для проведения процедуры гемодиализа, имеют непосредственное отношение к специализированной МП и необходимы исключительно для оказания такой помощи [2,3]. В то же время в соответствии с Программой государственных гарантий по предоставлению гражданам бесплатной МП в 2018 г., мероприятия по проезду граждан с хронической почечной недостаточностью от места их фактического проживания до места получения процедуры гемодиализа рассматриваются в ряду полномочий органов государственной власти субъектов РФ по охране здоровья граждан, которые могут быть переданы органам местного самоуправления. И тогда в последнем случае, возмещение расходов по проезду можно осуществлять не только посредством бюджетных ассигнований бюджетов субъектов РФ, но и за счет местных бюджетов [17]. Последнее возможно только в случае получения органами местного самоуправления бюджетных субвенций, предназначенных именно на реализацию переданных им государственных полномочий (п. 5 ст. 19 Федерального закона от 06.10.2003 N 131-ФЗ) [23].

Помимо этого, в соответствии с п. 5 ст. 20 Федерального закона от 06.10.2003 N 131-ФЗ органы местного самоуправления наделены правом (но не обязанностью) за счет средств местных бюджетов оказывать дополни-

тельную социальную помощь для отдельных категорий граждан (вне зависимости от закрепления соответствующих положений в законодательстве федерального уровня) [23]. В частности, Ульяновский областной суд, на основании Апелляционного определения по делу № 33-4077/2015 от 23 октября 2015 года, освободил медицинское учреждение, проводящее гемодиализ, от обязанности возмещать гражданину (истцу), нуждавшемуся в этой процедуре, расходы по оплате проезда до места ее осуществления, поскольку данный гражданин получил адресную социальную помощь в виде компенсации транспортных расходов (связанных с необходимостью лечения) в рамках муниципальной программы "Забота" муниципального образования "Ульяновский район", рассчитанной на период 2014–2018 гг. [1].

Таким образом, налицо существование нормативного пробела в правовых актах федерального уровня, касающегося определения источника финансирования и порядка организации мероприятий в части доставки граждан к месту оказания специализированной МП. В то же время, согласно Апелляционному определению Свердловского областного суда от 21.09.2017 по делу N 33-15884/2017, отсутствие в субъекте РФ нормативных актов, устанавливающих возможность возмещения расходов по транспортировке, и отсутствие указаний на соответствующие расходные обязательства, не должно нарушать конституционное право граждан на охрану здоровья и медицинскую помощь [3]. В свою очередь, не стоит возлагать большие надежды на то, что судебные решения позволят устранить ситуацию правовой неопределенности по указанной проблеме, так как, следуя правовым позициям Конституционного Суда РФ, "ординарное судебное толкование... не во всех случаях способно предотвратить нарушение конституционных прав, поводом для которого явились те или иные дефекты законодательства" [8]. Поэтому, необходимо введение более определенных и однозначных норм в соответствующие правовые акты.

В Федеральном законе от 21.11.2011 N 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" статью 83 (о финансировании МП и санаторно-курортного лечения для граждан) следует дополнить пунктом 5.2: "Финансовое обеспечение мероприятий по доставке (транспортировке, перемещению) граждан к месту оказания специализированной медицинской помощи (включая

процедуры по проведению заместительной почечной терапии и другие) осуществляется за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации. При передаче указанных полномочий органам местного самоуправления от органов государственной власти субъектов Российской Федерации, их финансирование осуществляется за счет местных бюджетов при условии предоставления последним субвенций из бюджетов соответствующих субъектов Российской Федерации. Порядок организации мероприятий по доставке (транспортировке, перемещению) граждан к месту оказания специализированной медицинской помощи (включая процедуры по проведению заместительной почечной терапии и другие), с указанием соответствующих организаций, возможные варианты возмещения затрат граждан, израсходованных на эти мероприятия, следует определять в соответствующих правовых актах субъектов Российской Федерации.

В Федеральный закон от 06.10.1999 N 184-ФЗ "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" в статью 26.3 (о финансовом обеспечении полномочий по предметам ведения РФ и по предметам совместного ведения РФ и субъектов РФ, реализуемых органами государственной власти субъекта РФ), в пункт 21.1 (об организации оказания населению субъекта РФ МП различных видов) следует внести следующее дополнение: 21.1) "организация оказания медицинской помощи, предусмотренной законодательством субъекта Российской Федерации для определенных категорий граждан, в том числе, обеспечение мероприятий по доставке (транспортировке, перемещению) граждан к месту оказания специализированной медицинской помощи (включая процедуры по проведению заместительной почечной терапии и другие)".

Необходимо дополнить пункт 5 статьи 19 Федерального закона от 06.10.2003 N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" подпунктом 5.1: "В рамках отдельных государственных полномочий, передаваемых органам местного самоуправления следует рассматривать обеспечение мероприятий по доставке (транспортировке, перемещению) граждан к месту оказания специализированной медицинской помощи (включая процедуры по проведению заместительной почечной терапии и другие)".

ЛИТЕРАТУРА

1. Апелляционное определение Ульяновского областного суда по делу № 33-2936/2015 от 14 июля 2015 года. – URL: http://uloblsud.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=192&Itemid=63&idCard=55245 (дата обращения: 03.03.2018).
2. Апелляционное определение Свердловского областного суда от 21.09.2017 по делу N 33-15884/2017. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=RASVR;n=132666#0> (дата обращения: 03.03.2018).
3. Апелляционное определение Свердловского областного суда от 25.08.2017 по делу N 33-13078/2017. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=SOUR&n=127321#0> (дата обращения: 03.03.2018).
4. Бесплатная медицина все чаще замещается платной // Независимая газета. 26 февраля 2015 года. – URL: http://www.ach.gov.ru/press_center/publications-in-mass-media/20924 (дата обращения: 03.03.2018).
5. Бюджет и скальпель // Российская газета – Федеральный выпуск №6916 (48). 2016. – URL: <https://rg.ru/2016/03/08/regiony-ne-spravilis-s-finansirovaniem-zdravooohranenija.html> (дата обращения: 03.03.2018).

6. В Совете Федерации предлагают ликвидировать ФОМС. 19 мая 2016. – URL: <http://izvestia.ru/news/614254> (дата обращения: 03.03.2018).
7. Замечание общего порядка №14 (2000 г.) О праве на наивысший достижимый стандарт здоровья (статья 12 Международного пакта об экономических, социальных и культурных правах). ООН. Экономический и социальный совет, Женева, 25 апреля–12 мая 2000 года.
8. "Информация "Конституционно–правовые аспекты совершенствования нормотворческой деятельности (на основе решений Конституционного Суда Российской Федерации 2013 – 2015 годов)"" (одобрено решением Конституционного Суда РФ от 23.06.2016). – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=201240&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.09718260502137399#0> (дата обращения: 03.03.2018).
9. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6–ФКЗ, от 30.12.2008 N 7–ФКЗ, от 05.02.2014 N 2–ФКЗ, от 21.07.2014 N 11–ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 2014. N 31. Ст. 4398.
10. На прием // Российская газета. 01.08.2017. Федеральный выпуск №7335 (169). – URL: <https://rg.ru/2017/08/01/vladimir-putin-obsudil-s-veronikoj-skvor-covoj-dostupnost-mediciny.html> (дата обращения: 03.03.2018).
11. "Обзор судебной практики применения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 28.06.2017) // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2017. N 12, декабрь.
12. Определение ВАС РФ от 16.04.2012 N ВАС–4081/12 по делу N А46–3617/2011. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ARB;n=271197#0> (дата обращения: 03.03.2018).
13. Письмо ФФОМС от 17.02.2016 N 1195/26/и "О недопущении нецелевого использования средств обязательного медицинского страхования на оплату проезда пациентов к месту получения сеансов гемодиализа". – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_194310/ (дата обращения: 03.03.2018).
14. Постановление администрации Смоленской области от 22 сентября 2015 года N 590 "О возмещении гражданам, страдающим хронической почечной недостаточностью, расходов по оплате проезда на общественном и заказном транспорте по территории Смоленской области к месту получения программного гемодиализа и обратно" (в редакции постановления Администрации Смоленской области от 26.04.2016 N 237). – URL: <http://docs.cntd.ru/document/432803763> (дата обращения: 03.03.2018).
15. Постановление администрации Тамбовской области от 31 августа 2016 г. N 1013 "О социальной поддержке граждан, страдающих хронической почечной недостаточностью" // Тамбовская жизнь (специальный выпуск). 06.09.2016. N 65(1715).
16. Постановление Правительства РС(Я) от 11.05.2012 N 185 "Об оплате проезда граждан к месту лечения в специализированные медицинские учреждения Республики Саха (Якутия) и обратно" (вместе с "Порядком оплаты проезда граждан к месту лечения в специализированные медицинские учреждения Республики Саха (Якутия) и обратно", "Перечнем категорий граждан, которым предоставляется оплата проезда к месту лечения и обратно в специализированные медицинские учреждения Республики Саха (Якутия) за счет средств государственного бюджета Республики Саха (Якутия)") // Якутские ведомости. 23.05.2012. N 44.
17. Постановление Правительства РФ от 08.12.2017 N 1492 "О Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов". – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_284889/ (дата обращения: 03.03.2018).
18. Приказ Минздравсоцразвития РФ от 18.01.2012 N 17н "Об утверждении Порядка оказания медицинской помощи взрослому населению по профилю "нефрология"" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 12.03.2012 N 23446). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_127224/ (дата обращения: 03.03.2018).
19. Приказ Минздрава России от 20.12.2012 N 1271н "Об утверждении стандарта специализированной медицинской помощи при почечной недостаточности. Проведение обмена перитонеального диализа" (Зарегистрировано в Минюсте России 04.02.2013 N 26797). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142618/ (дата обращения: 03.03.2018).
20. Приказ Минздрава России от 29.12.2012 N 1683н "Об утверждении стандарта специализированной медицинской помощи при нефротическом синдроме (диагностика, лечение)" (Зарегистрировано в Минюсте России 05.03.2013 N 27468) // Российская газета. 24.06.2013. спецвыпуск, N 134/1.
21. Счетная палата: субъекты РФ занижают нормативы объема медицинской помощи. 28.11.2017. – URL: <https://www.medvestnik.ru/content/news/Schetnaya-palata-subekty-RF-zanijaut-normativy-obema-medicinskoj-pomoshhi.html> (дата обращения: 03.03.2018).
22. Федеральный закон от 06.10.1999 N 184–ФЗ (ред. от 30.10.2017) "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" // Собрание законодательства РФ. 1999. N 42. Ст. 5005.
23. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131–ФЗ (ред. от 05.12.2017) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 16.12.2017) // Собрание законодательства РФ. 2003. N 40. Ст. 3822.
24. Федеральный закон от 21.11.2011 N 323–ФЗ (ред. от 05.12.2017) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018) // Собрание законодательства РФ. 2011. N 48. Ст. 6724.
25. Фонд "Здоровье": Большинство врачей говорят о низкой доступности консультаций и диагностики по полису ОМС. 26.07.2016. – URL: http://www.fondzdorovie.ru/monitoring/detail_monit.php?ID=2440 (дата обращения: 03.03.2018).
26. Эдуард Гаврилов: "В российских поликлиниках не хватает почти 30% терапевтов". 15 июня 2017 года. – URL: <https://www.oprf.ru/press/news/2017/newsitem/40863> (дата обращения: 03.03.2018).

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

CIVIL-LAW REGULATION OF PRE-CONTRACTUAL CONTACTS IN BUSINESS

V. Senicheva

Annotation

The article deals with the concept, legal regulation and legal nature of pre-contractual relations in the civil legislation of the Russian Federation and defines their significance for the development of entrepreneurial activity. Particular attention is paid to issues arising in the doctrine and law practice regarding the procedure for negotiating, as well as responsibility for their unfair conduct.

Keywords: pre-contractual relations, negotiations, unfair negotiation, compensation of losses.v

Сеничева Вера Николаевна

К.и.н., доцент,

Средне-Волжский институт (филиал)
ВГУЮ, РПА Минюста России

Аннотация

В статье рассмотрены понятия правовое регулирование и правовая природа преддоговорных отношений в гражданском законодательстве Российской Федерации, определено их значение для развития предпринимательской деятельности. Особое внимание уделено вопросам, возникающим в доктрине и правоприменительной практике относительно порядка ведения переговоров, а также ответственности за недобросовестное их ведение.

Ключевые слова:

Преддоговорные отношения, переговоры, недобросовестное ведение переговоров, возмещение убытков.

Реформа гражданского законодательства, во многом предопределенная осознанием необходимости правового обеспечения и содействия развитию предпринимательской деятельности, привела к внесению значительных изменений в положения Гражданского кодекса РФ (далее ГК РФ), посвященные договорному праву.

Данные изменения на доктринальном уровне осмыслились учеными-коммерциалистами на протяжении длительного времени, задолго до разработки и опубликования Концепции развития гражданского законодательства [2].

Например, Б.И. Пугинский, в учебнике "Коммерческое право России", анализируя особенности коммерческих договоров, обращал внимание на недостаточно подробное и разнообразное, по сравнению с зарубежными правовыми порядками, регулирование порядка заключения коммерческих договоров в ГК РФ. Также ученым отмечалась и необходимость совершенствования институтов порядка и способов заключения договоров, среди которых были названы и переговоры, предлагались направления, обеспечивающие предсказуемость действий сторон коммерческих отношений, стабильность, возникающих в ходе осуществления предпринимательской деятельности отношений, такие как рамочный и опционный договоры [6].

Специалистами отмечается, что преддоговорным отношениям в праве уделяется значительно меньше внимания, чем договорным или деликтным [5, с. 18]. При этом, в гражданском законодательстве, а также практике хозяйственного оборота присутствуют разнообразные преддоговорные отношения, предусматривающие права и обязанности сторон. К ним, например, можно отнести права и обязанности организатора торгов при заключении договора на торгах (право отказаться от проведения аукциона в любое время, но не позднее чем за три дня до наступления даты его проведения, а от проведения конкурса – не позднее чем за тридцать дней до проведения конкурса; обязанность возместить участникам понесенный ими реальный ущерб в случае, если организатор открытых торгов отказался от их проведения с нарушением указанных сроков (п. 4 ст. 448 ГК РФ).

Классический способ заключения договоров посредством акцепта, направленной стороне оферты, также предполагает наличие определенных преддоговорных отношений, предопределяющих возникновение у сторон совокупности прав и обязанностей. В соответствии со ст. 436 ГК РФ полученная адресатом оферта не может быть отозвана в течение срока, установленного для ее акцепта, если иное не оговорено в самой оферте либо не вытекает из существа предложения или обстановки, в которой оно было сделано.

В соответствии с п. 3 ст. 432 ГК, сторона, принявшая от другой стороны полное или частичное исполнение по договору либо иным образом подтвердившая действие договора, не вправе требовать признания этого договора незаключенным, если заявление такого требования с учетом конкретных обстоятельств будет противоречить принципу добросовестности (п. 3 ст. 1 ГК РФ).

В процессе совершенствования норм гражданского законодательства, направленного на урегулирование преддоговорной ответственности, Концепция развития гражданского законодательства предусмотрела, что в "целях предотвращения недобросовестного поведения на стадии переговоров о заключении договора в ГК РФ следует для отношений, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, предусмотреть специальные правила о так называемой преддоговорной ответственности, ориентируясь на соответствующие правила ряда иностранных правовых порядков [2, п. 3.7.2].

Результатом стало появление в 2015 году в ГК РФ статьи 434.1, определяющей основы правового регулирования заключения договоров в ходе проведения переговоров.

Недобросовестное ведение переговоров влечет за собой наступление гражданско-правовой ответственности, предусмотренной статьей 434.1 ГК РФ. Нормативные положения, предусмотренные данной статьей ГК РФ, были конкретизированы в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 г. № 7 (ред. от 07.02.2017) "О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств" [3].

В частности, положения данного Постановления определяют круг источников, регулирующих правила возмещения убытков, причиненных недобросовестным ведением переговоров, указывая, что к отношениям, связанным с причинением вреда недобросовестным поведением при проведении переговоров, применяются нормы главы 59 ГК РФ с исключениями, установленными статьей 434.1 ГК РФ, когда юридическое лицо либо гражданин возмещает вред, причиненный недобросовестным поведением его работника при проведении переговоров по правилам, предусмотренным статьей 1068 ГК РФ, или в случае, когда вред при проведении переговоров причинен несколькими контрагентами совместно и они несут солидарную ответственность перед потерпевшим в соответствии со ст. 1080 ГК РФ.

При рассмотрении дел о привлечении к ответственности за недобросовестное ведение переговоров, важное значение имеет распределение бремени доказывания. Предполагается, что каждая из сторон переговоров действует добросовестно и само по себе прекращение пере-

говоров без указания мотивов отказа не свидетельствует о недобросовестности соответствующей стороны. На истца возлагается бремя доказывания того, что, вступая в переговоры, ответчик действовал недобросовестно с целью причинения вреда истцу, например, пытался получить коммерческую информацию у истца либо воспрепятствовать заключению договора между истцом и третьим лицом (п. 5 ст. 10, п. 1 ст. 421 и п. 1 ст. 434.1 ГК РФ). При этом правило, предусмотренное п. 2 ст. 1064 ГК РФ не применяется.

Также необходимо учитывать, что недобросовестность действий ответчика предполагается, в случае, во-первых, предоставления стороне неполной или недостоверной информации, в том числе умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны; во-вторых, в случае внезапного и неоправданного прекращения переговоров о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать.

Определяя способы защиты стороны от недобросовестного ведения переговоров, необходимо, прежде всего обратиться к ГК РФ, в соответствии с положениями которого (п. 3 ст. 434.1) сторона, которая ведет или прерывает переговоры о заключении договора недобросовестно, обязана возместить другой стороне причиненные этим убытки. В результате возмещения убытков, причиненных недобросовестным поведением при проведении переговоров, потерпевший должен быть поставлен в положение, в котором он находился бы если бы не вступал в переговоры с недобросовестным контрагентом. Например, ему могут быть возмещены расходы, понесенные в связи с ведением переговоров, расходы по приготовлению к заключению договора, а также убытки, понесенные в связи с утратой возможности заключить договор с третьим лицом (ст. 15, пункт 2 статьи 393, пункт 2 статьи 434.1, абз. первый пункта 1 статьи 1064 ГК РФ) [3].

Обращение к анализу положений судебной практики показывает, что в случае недобросовестного ведения переговоров, пострадавшая сторона может использовать и иные, кроме возмещения убытков, способы защиты. Так, в соответствии с п. 20 Постановления Пленума Верховного Суда РФ "О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств" [3], если стороне переговоров ее контрагентом представлена неполная или недостоверная информация либо контрагент умолчал об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны были быть доведены до ее сведения, и сторонами был заключен договор, эта сторона вправе потребовать признания сделки недействительной и возмещения вызванных такой недействительностью убытков (ст. 178 или 179 ГК РФ) либо использовать способы

защиты, специально предусмотренные для случаев нарушения отдельных видов обязательств, например, статьи 495, 732, 804, 944 ГК РФ.

В настоящее время принципы преддоговорной ответственности в виде возмещения убытков достаточно последовательно реализуются на практике, принимая решения о возмещении убытков, в том числе, в виде упущенной выгоды, арбитражные суды применяют и развивают подходы, определенные в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 г. № 7 [3].

Так, например, Арбитражный суд Московской области 04.04.2017 г. принял решение по делу № А41-90214/16, по иску ООО "Декорт" к ООО "Ашан" о взыскании убытков в виде упущенной выгоды – неполученных арендных платежей [4]. Данное решение было обжаловано и проверялось в апелляционной инстанции, Десятый арбитражный апелляционный суд, исследовав и оценив в совокупности представленные в материалы дела письменные доказательства, не нашел оснований для отмены решения суда первой инстанции.

Суть рассмотренного спора заключалась в том, что в течение полугода ответчик, как потенциальный арендатор и истец, как потенциальный арендодатель находились в процессе переговоров о заключении договора аренды склада. Ответчик, доведя переговоры до стадии заключения согласованных с истцом в окончательной редакции итоговых договоров аренды, передал их истцу и контролировал ход подписания договоров, а также процесс передачи подписанных истцом экземпляров. По получении подписанных со стороны истца договоров аренды с целью их подписания со своей стороны, ответчик прекратил деловой контакт с истцом. При этом, в ходе согласования всех существенных условий сделки ответчик проводил юридический и финансовый анализ документации, направлял запросы на необходимые документы, согласовывал основные и детальные условия сделки по всем существенным, коммерческим и техническим условиям, неоднократно переносил и назначал новые даты ее заключения, чем позиционировал себя в глазах истца, как имеющий твердые намерения вступить с ним в договорные отношения. При таких обстоятельствах суды первой и апелляционной инстанций пришли к выводу, что истцом был доказан факт внезапного и неоправданного прекращения ответчиком переговоров о заключении договора, при которых истец не мог разумно этого ожидать.

Также судами были сделаны выводы, о том, что истец представил доказательства наличия у него убытков в виде упущенной выгоды, обосновал с разумной степенью достоверности их размер и причинную связь между недобросовестными действиями истца при ведении переговоров и убытками.

Доказательствами, подтверждающими наличие убытков в виде упущенной выгоды у истца стали сведения о том, что если бы истец не вступал в переговоры с недобросовестным контрагентом–ответчиком, то получил бы доходы в сумме 15 665 814,80 руб. от сдачи в аренду помещений площадью 6 515,5 кв. м прежним арендаторам по ставке арендной платы равной 2 610 969,14 руб. в месяц за период с 31.03.16 г. по 01.10.16 г. Истцом были представлены доказательства предпринятых приготовлений для получения выгоды в виде подготовки склада под заявленные ответчиком технические требования, склад был освобожден для целей подготовки к его сдаче в аренду ответчику от прежних арендаторов, так как руководствовался серьезностью намерений ответчика в заключении договора аренды. Кроме того, арбитражные суды первой и апелляционной инстанции, рассматривая данное дело обратили внимание на распределение бремени доказывания по делам о возмещении убытков в связи с недобросовестным ведением переговоров: положение подп. 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ по смыслу которой истец должен доказать, что внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора ответчиком произошло при таких обстоятельствах, при которых истец не мог разумно этого ожидать. Такое поведение ответчика презюмируется недобросовестным, т.е. противоправным, нарушающим защищаемое законом особое состояние доверия добросовестного контрагента к благополучному завершению переговоров, образовавшееся от поведения другой стороны переговоров, позиционирующей себя в глазах своего контрагента, как имеющий твердые намерения вступить с ним в договорные отношения. Также судами было подчеркнуто, что мотивы недобросовестного срыва ответчиком переговоров правового значения не имеют.

Анализ материалов судебной практики также позволяет определить момент возникновения обязанности добросовестного ведения переговоров – с момента установления первого делового контакта с истцом, выражается в принципе "не навреди", а образованное от такой видимой добросовестности доверия истца, а также его усилия по достижению цели переговоров защищаются законом. При таких обстоятельствах, взыскиваемые упущенные доходы не являются предпринимательским риском истца, а являются убытками, находящимися в причинно-следственной связи с недобросовестным, противоречивым, и противоправным поведением ответчика [4].

Важной новеллой гражданского законодательства в сфере преддоговорных контактов являются и урегулированные п. 5 ст. 434.1 ГК РФ требования к соглашению о порядке проведения переговоров, в котором стороны могут предусмотреть более определенное и подробное регулирование организационных вопросов, касающихся порядка ведения переговоров. Положения названной статьи не определяют существенных условий соглаше-

ния, но примерное его содержание можно определить исходя из норм ГК РФ. Во-первых, стороны могут конкретизировать требования к добросовестному ведению переговоров, во-вторых, установить порядок распределения расходов на ведение переговоров и подобные права и обязанности, в-третьих, установить неустойку за нарушение предусмотренных в нем положений. При этом ничтожными будут являться условия, включенные сторонами в соглашение о порядке ведения переговоров, ограничивающие ответственность за недобросовестные действия сторон.

Как отмечают О.П. Казаченок, В.Р. Витвицкая, "диспозитивность требований к соглашению о порядке ведения переговоров указывает на индивидуальность такого со-

глашения, неприменение соглашения о порядке проведения переговоров в обязательном порядке, на неприменение типовых контрактов, поскольку последние исключают возможность выбора сторонами порядка, что приводит не только к ограничению ответственности за недобросовестное поведение при проведении переговоров, но и ее чрезмерному расширению" [1].

Таким образом, несмотря на "факультативность" стадии преддоговорных отношений, ее урегулирование в ГК РФ и реализация правовых норм об ответственности за недобросовестное ведение переговоров обеспечивают большую стабильность гражданских правоотношений и последовательное осуществление и обеспечение действия в них принципа добросовестности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Казаченок О.П., Витвицкая В.Р. Значение законодательного закрепления стадии преддоговорных переговоров в гражданском законодательстве: ретроспективный анализ // Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
2. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте Российской Федерации по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 07.10.2009) // Вестник ВАС РФ. 2009. № 11.
3. О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 г. № 7 (ред. от 07.02.2017) // Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс"
4. Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 19.09.2017 № 10АП-7521/2017 по делу № А41-90214/16 // Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
5. Преддоговорные отношения в российском гражданском праве: новеллы Гражданского кодекса Российской Федерации. М.: Издание Государственной Думы, 2015.
6. Пугинский Б.И. Коммерческое право России: учебник. М. : Зерцало, 2006. – 350 с.

© В.Н. Сеничева, (vera_taraskina@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ "ЯВКА С ПОВИННОЙ": ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ

CRIMINAL-PROCEDURAL INSTITUTE "ACKNOWLEDGEMENT OF GUILT": PROBLEMS OF APPLICATION

S. Strakhova

Annotation

The problems of legal regulation of acknowledgement of guilt, which lead to numerous violations of the procedure for its obtaining and processing are analyzed. Because of the unfairness of the punishment imposed, as well as the discrepancy between the findings of the court, the actual circumstances of the case and the improper application of the criminal law, these violations serve as grounds for appeals against sentences by the defense. It is proposed to supplement the art. 142 of the Russian Federation Code of Criminal Procedure with provisions aimed at improving the procedural order of obtaining and registering the acknowledgement of guilt, as well as the formation of a uniform practice of applying this criminal procedure institute.

Keywords: acknowledgement of guilt, an excuse for initiating a criminal case, evidence, procedural order of obtaining and registering the acknowledgement of guilt.

Одним из поводов возбуждения уголовного дела согласно п. 2 ч. 1 ст. 140 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации (далее – УПК РФ) является явка с повинной. В ст. 142 УПК РФ явка с повинной определена как "добровольное сообщение лица о совершенном им преступлении". Регламентируя процессуальный порядок оформления явки с повинной, законодатель ограничился указанием о том, что "заявление о явке с повинной может быть сделано как в устной, так и в письменной форме. Устное заявление принимается и заносится в протокол в порядке, предусмотренном для составления протокола при приеме заявления о преступлении (ст. 141 УПК РФ)" [1].

Обращаясь к истории уголовно-процессуального института "явка с повинной", заметим, что в качестве повода для начала предварительного следствия явка с повинной признавалась еще в Уставе уголовного судопроизводства 1864 года. Однако доказательственное значение явке с повинной до принятия УПК РСФСР 1960 г. не придавалось. В ст. ст. 69, 88 УПК РСФСР 1960 г. появилось упоминание об "иных документах", которые могут

Аннотация

Проанализированы проблемы правовой регламентации явки с повинной, которые приводят к многочисленным нарушениям процессуального порядка ее получения и оформления. Указанные нарушения служат поводами для апелляционного обжалования приговоров ввиду несправедливости назначенного наказания, несоответствия выводов суда фактическим обстоятельствам дела, неправильного применения уголовного закона. Предложено дополнить ст. 142 УПК РФ положениями, направленными на усовершенствование процессуального порядка получения и оформления явки с повинной, а также формирование единообразной практики применения данного уголовно-процессуального института.

Ключевые слова:

Явка с повинной, повод для возбуждения уголовного дела, доказательство, процессуальный порядок получения, процессуальный порядок оформления.

признаваться "доказательствами, если обстоятельства и факты, удостоверенные или изложенные учреждениями, предприятиями, организациями, должностными лицами и гражданами, имеют значение для уголовного дела" [2].

Аналогичные установления содержатся в п. 6 ч. 2 ст. 74 и ч. 1 ст. 84 УПК РФ. Сегодня суды признают заявление (протокол) о явке с повинной в качестве доказательства – "иного документа", если оно соответствует требованиям допустимости, и оценивают сведения, изложенные в нем, в совокупности с иными представленными суду доказательствами.

В научном докладе, посвященном анализу причин постановления судами оправдательных приговоров, подготовленном учеными Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации в 2017 г., несоблюдение требований закона к порядку заявления и оформления явки с повинной отмечено среди наиболее часто встречающихся нарушений уголовно-процессуального закона в досудебных стадиях уголовного судопроизводства [3, с. 23–24].

Принимая во внимание, что явка с повинной в соответствии со ст. 61 УК РФ должна учитываться судами в качестве обстоятельства, смягчающего наказание, а при совершении преступлений небольшой и средней тяжести – как основание освобождения от уголовной ответственности (ст. 75 УК РФ), от доброкачественности получения и процессуального оформления данного доказательства в итоге зависит справедливость назначенного подсудимому наказания.

Сказанное позволяет говорить об актуальности проблемы соблюдения процессуального порядка получения и оформления явки с повинной.

К сожалению, правовая регламентация явки с повинной не вполне совершенна, что является одной из причин многочисленных нарушений процессуального порядка ее получения и оформления, что в свою очередь, служит поводами для апелляционного обжалования приговоров. Так, признание судами первой инстанции заявлений (протоколов) о явке с повинной недопустимыми и исключение их из числа доказательств, представленных стороной обвинения, зачастую влечет апелляционное обжалование приговоров стороной защиты в связи с несправедливостью назначенного наказания. Нередко имеют место и противоположные ситуации, когда суды первой инстанции признают заявления (протоколы) о явке с повинной в качестве доказательства, приговоры обжалуются стороной защиты в связи с несоответствием выводов суда фактическим обстоятельствам дела, неправильным применением уголовного закона.

Целью настоящей статьи является разработка предложений, направленных на усовершенствование процессуального порядка получения и оформления явки с повинной на основе анализа судебной практики применения ст. 142 УПК РФ.

Одним из распространенных нарушений процессуального порядка получения явки с повинной является ее принятие органом дознания после фактического задержания лица [4; 5; 6]. Так, в апелляционном определении Волгоградского областного суда от 20 февраля 2017 г. указывается, что согласно рапорту об обнаружении признаков преступления от 9 августа 2016 г. М. был задержан 9 августа 2016 г. в 19 ч. 25 мин. в рамках ОРМ. Из протокола явки с повинной следует, что 9 августа 2016 г. в 21 ч. 05 мин. М. обратился в Управление МВД России по г. Волжскому и сообщил о совершенном им преступлении. В приговоре суд указал протокол явки с повинной М. как доказательство его виновности в инкриминируемых деяниях. В материалах дела отсутствуют сведения о том, что при задержании М., когда была ограничена его свобода, ему были разъяснены его права и обеспечена возможность их осуществления, а потому доводы защит-

ника, изложенные в апелляционной жалобе о нарушении указанных прав и недобровольном характере явки с повинной заслуживают внимания. Поскольку М. в судебном заседании отказался от сведений, изложенных в протоколе о явке с повинной, которые даны в отсутствие защитника, с учетом требований статей 75 и 142 УПК РФ, а также положений ч. 3 ст. 49 Конституции РФ, суд апелляционной инстанции полагает признать заявление о явке с повинной недопустимым доказательством и исключить из приговора ссылку на него, как на доказательство вины осужденного [7].

Анализ данного судебного решения приводит к следующим выводам.

Действительно, уголовно-процессуальным законом установлено обязательное условие допустимости явки с повинной – добровольность ее заявления. В ситуации, когда к лицу применяется мера процессуального принуждения, в частности, задержание, говорить о добровольности явки с повинной вряд ли приходится. По этому поводу Верховный Суд Российской Федерации дал соответствующее разъяснение: "не может признаваться добровольным заявление о преступлении, сделанное лицом в связи с его задержанием по подозрению в совершении этого преступления" [8]. Безусловно, нарушение требований ст. 142 УПК РФ влечет признание заявления о явке с повинной недопустимым доказательством. Кроме того, как следует из судебного решения, явка с повинной в данном уголовном деле утратила свое уголовно-процессуальное значение как повод для возбуждения уголовного дела – им послужил рапорт об обнаружении признаков преступления. При таких условиях явка с повинной не учитывается судом в качестве обстоятельства, смягчающего наказание.

Зачастую в апелляционных жалобах в качестве основания для признания недопустимым доказательством явки с повинной приводятся отсутствие при ее заявлении защитника, неразъяснение лицу положений статьи 51 Конституции Российской Федерации, если в суде подсудимый отказался от указанных в ней сведений [9; 10; 11].

В отношении вопроса о том, возможно ли применение к явке с повинной требований п. 1 ч. 2 ст. 75 УПК РФ, заслуживает внимания мнение Т.А. Фроловой, которая отмечает, что распространение на явку с повинной положений п. 1 ч. 2 ст. 75 УПК РФ, относящихся к порядку признания недопустимыми показаний подозреваемого, обвиняемого, нельзя признать правильной точкой зрения. Явка с повинной относится к иным документам и не является показаниями подозреваемого, обвиняемого, получение которых в соответствии со ст. ст. 76, 77 УПК

РФ имеет ряд процессуальных особенностей. Допустимость явки с повинной зависит от соблюдения требований ст. 142 УПК РФ [12].

Относительно присутствия защитника при заявлении о явке с повинной следует подчеркнуть, что ст. 49 УПК РФ четко регламентирует все моменты, которые означают начало участия защитника в уголовном деле. Все они так или иначе связаны с возможностью применения мер процессуального принуждения, выполнения процессуальных действий, которые затрагивают права и свободы лица, подозреваемого, обвиняемого в совершении преступления. При явке лица с повинной уголовного дела еще нет, нет у лица и статуса подозреваемого, к нему не применяются меры процессуального принуждения. Нормативное закрепление добровольного характера явки с повинной исключает требование обязательного разъяснения заявляющему ее лицу положений статьи 51 Конституции Российской Федерации, устанавливающей право не свидетельствовать против себя самого, своего супруга и близких родственников. В таком смысле правовую позицию по данному вопросу выразил Конституционный Суд Российской Федерации в Определении от 29.09.2015 № 2270-О [13].

Вместе с тем, Верховный Суд Российской Федерации разъяснил, что явка с повинной может быть заявлена при проверке сообщения о преступлении [14]. Требования, указанные в ч. 1.2 ст. 144 УПК РФ, дают основания полагать, что законодатель распространяет на сведения, изложенные, в том числе, в заявлении (протоколе) о явке с повинной, полученном на этапе доследственной проверки, общие критерии допустимости доказательств, равно как для показаний подозреваемого, обвиняемого.

В этой связи Верховный Суд Российской Федерации указал, что "в тех случаях, когда в ходе проверки сообщения о преступлении в порядке, предусмотренном ст. 144 УПК РФ, подсудимый обращался с заявлением о явке с повинной, и сторона обвинения ссылается на указанные в этом заявлении сведения как на одно из доказательств его виновности, суду надлежит проверять, разъяснялись ли подсудимому при принятии от него такого заявления с учетом требований ч. 1.1 ст. 144 УПК РФ права не свидетельствовать против самого себя, пользоваться услугами адвоката, приносить жалобы на действия (бездействие) решения органов предварительного расследования в порядке, установленном главой 16 УПК РФ; была ли обеспечена возможность осуществления таких прав" [14].

Следует отметить, что судебная практика складывается соответствующим образом. Так, в апелляционной жалобе на приговор Элистинского городского суда Республики Калмыкия от 08 ноября 2017 года адвокат осуж-

денной К. указал, что в обоснование вины К. суд привел в приговоре недопустимые доказательства, полученные с нарушением закона. Так, из показаний оперуполномоченного ОУР УМВД РФ по г. Элисте Б. следует, что причастность К. к краже ювелирных изделий была установлена в ходе проведения оперативно-розыскных мероприятий. Поэтому составленный после этого протокол её явки с повинной получен с нарушением требований ст. 142 УПК РФ о добровольности сообщения о преступлении.

Судебная коллегия по уголовным делам Верховного Суда Республики Калмыкия в апелляционном постановлении указала, что из содержания протокола явки с повинной от 02 августа 2017 года, показаний свидетеля Б. и пояснений подсудимой К., она по собственной воле обратилась в полицию, выдала ювелирные украшения, принадлежащие потерпевшей и сообщила об обстоятельствах завладения ими.

Вместе с тем, учитывая, что К. обратилась с заявлением о явке с повинной в ходе проверки сообщения о преступлении, требование нормы ч. 1.1 ст. 144 УПК РФ, не соблюдено, поскольку при оформлении протокола явки с повинной К. не разъяснялись права пользоваться услугами адвоката, приносить жалобы на действия (бездействие) и решения органов предварительного расследования.

В соответствии с положениями ч. 1.2 ст. 144 УПК РФ "сведения, полученные в ходе проверки сообщения о преступлении, могут быть использованы в качестве доказательств при условии соблюдения положений ст. ст. 75 и 89 УПК РФ". При таких обстоятельствах, учитывая, что в судебном заседании К. не в полной мере подтвердила сведения, изложенные в составленном без участия адвоката протоколе явки с повинной, этот процессуальный документ, не соответствующий требованиям ч. 1.1, 1.2 ст. 144 УПК РФ, не может использоваться для подтверждения виновности осужденной и ввиду недопустимости подлежит исключению из числа доказательств, приведенных в приговоре [15].

Заметим также, что в науке уголовного процесса устоялось представление о том, что явкой с повинной можно назвать лишь такое заявление гражданина, которое касается преступления, еще не известного правоохранительным органам, или известного, но не раскрытого, когда в деле нет конкретного подозреваемого или обвиняемого [16]. Поэтому в случае, когда говорят о явке с повинной, заявленной в ходе проверки сообщения о преступлении, на наш взгляд, имеется в виду ситуация, когда в последнем были указаны сведения об объективной стороне преступления, а лицо, совершившее его, правоохранительным органам оставалось неизвестным. Представляется, что в таком случае явка с повинной может быть

принята в качестве повода для возбуждения уголовного дела в отношении лица, заявившего ее.

Рассматривая проблемы применения явки с повинной, следует отметить, что отсутствие четкой регламентации оформления явки с повинной на практике приводит к многочисленным нарушениям уголовно-процессуального закона. В частности, заявления о явке с повинной зачастую оформляются как документы под названием "чистосердечное признание", "объяснение" и т.п. При этом в отношении процессуального оформления судебная практика складывается неоднозначно: в одних случаях суд признает "объяснение" или устную информацию, данную сотрудникам правоохранительных органов без надлежащего оформления протокола, в качестве заявления о явке с повинной [17; 18], в других усматривает нарушения требований ст. 142 УПК РФ при оформлении "чистосердечного признания" как явки с повинной [19].

По смыслу ч. 2 ст. 142 УПК РФ протокол о явке с повинной составляется только при приеме устного заявления о ней. Между тем, указывает Л.В. Винницкий, еще в Уставе уголовного судопроизводства 1864 г. действовало следующее правило: "лицо, подающее жалобу, должно быть подвергнуто расспросу, а все сведения должны быть занесены в протокол. Это правило действовало и для явки с повинной" [20, с. 38]. Положениями ст. 111 УПК РСФСР 1960 г. устанавливалось, что в случае явки с повинной устанавливается личность явившегося и составляется протокол, в котором подробно излагается сделанное заявление. Протокол подписывается явившимся с повинной и лицом, производящим дознание, следователем, прокурором или судьей, составившим протокол [2].

Учитывая вышеизложенное, представляется целесообразным дополнить ст. 142 УПК РФ следующими положениями:

1. Заявление о явке с повинной может быть сделано в любой момент до начала уголовного преследования как в устной, так и в письменной форме.

2. Сведения, изложенные в заявлении о явке с повинной, заносятся в протокол, который подписывается заявителем и лицом, принявшим заявление. Протокол должен содержать данные о заявителе, а также о документах, удостоверяющих личность заявителя.

3. Сведения о преступлении, ранее неизвестном органам дознания, предварительного следствия, изложенные в протоколе о явке с повинной, могут быть использованы в качестве доказательств по уголовному делу при условии соблюдения положений ст. 142 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации.

4. Сведения о преступлении, по сообщению о котором органами дознания, предварительного следствия проводится проверка в порядке, предусмотренном ст. 144 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации или по факту совершения которого возбуждено уголовное дело, изложенные в протоколе о явке с повинной, могут быть использованы в качестве доказательств по уголовному делу при условии соблюдения положений ст. ст. 75, 142 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации.

Подытоживая сказанное, отметим, что усовершенствование процессуального порядка получения и оформления явки с повинной, на наш взгляд, является необходимым условием обеспечения законности доказывания по уголовным делам, а также формирования единообразной судебной практики применения ст. 142 УПК РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ (ред. от 19.02.2018): принят Государственной Думой 22 ноября 2001 года; одобрен Советом Федерации 5 декабря 2001 года // СПС "КонсультантПлюс". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34481/ (Дата обращения: 21.02.2018)
2. Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР: утв. законом РСФСР "Об утверждении Уголовно-процессуального кодекса РСФСР" от 27 октября 1960 г. // Библиотека нормативно-правовых актов Союза Советских Социалистических Республик. URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/usr_5601.htm
3. Решетова Н.Ю. Анализ причин постановлений судами оправдательных приговоров: научный доклад / Н.Ю. Решетова, Е.В. Великая, К.В. Камчатова. – М.: Академия Ген. прокуратуры Рос. Фед., 2017. – 52 с.
4. Решение по уголовному делу № 22–39/18 от 17.01.2018 // Банк судебных решений по уголовным делам "Росправосудие". URL: <https://rospravosudie.com/court-orlovskij-oblastnoj-sud-orlovskaya-oblast-s/act-580061123/> (Дата обращения 19.02.2018)
5. Решение по уголовному делу № 22–128/2018 от 30.01.2018 // Банк судебных решений по уголовным делам "Росправосудие" "Росправосудие". URL: <https://rospravosudie.com/court-kirovskij-oblastnoj-sud-kirovskaya-oblast-s/act-580307426/> (Дата обращения 19.02.2018)
6. Решение по уголовному делу № 22–0094 от 29.01.2018 // Банк судебных решений по уголовным делам "Росправосудие". URL: <https://rospravosudie.com/court-ivanovskij-oblastnoj-sud-ivanovskaya-oblast-s/act-580297543/> (Дата обращения: 19.02.2018)
7. Решение по уголовному делу № 22–729/2017 от 20.02.2017 // Банк судебных решений по уголовным делам "Росправосудие". URL: <https://rospravosudie.com/court-volgogradskij-oblastnoj-sud-volgogradskaya-oblast-s/act-553809707/> (Дата обращения: 19.02.2018)
8. О практике назначения судами Российской Федерации уголовного наказания: постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 22.12.2015 № 58 // Справочно-правовая система "КонсультантПлюс". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190932/ (Дата обращения: 20.02.2018)

9. Решение по уголовному делу № 22–5583/2016 от 8.09.2016 // Банк судебных решений по уголовным делам "Росправосудие". URL: <https://rospravosudie.com/court-permskij-kraevoj-sud-permskij-kraj-s/act-534429993/> (Дата обращения: 20.02.2018)
10. Решение по уголовному делу № 22–18/2018 от 11.01.2018 // Банк судебных решений по уголовным делам "Росправосудие". URL: <https://rospravosudie.com/court-astraxanskij-oblastnoj-sud-astraxanskaya-oblast-s/act-579897786/> (Дата обращения: 20.02.2018)
11. Решение по уголовному делу № 22–1844/2017 от 29.11.2017 // Банк судебных решений по уголовным делам "Росправосудие". URL: <https://rospravosudie.com/court-smolenskij-oblastnoj-sud-smolenskaya-oblast-s/act-561470324/> (Дата обращения: 20.02.2018)
12. Фролова Т. А. Явка с повинной относится к иным документам // Сайт коллегии адвокатов "Вашь юридический поверенный". – Дата публикации: 04.04.2010. URL: <http://barcouncil.ru/publikaczii/kapkanov-vladislav-igorevich/stati-v-smi/192-osobennosti-oformleniya-i-sudebnoj-oczenki-yavki-s-povinnoj> (Дата обращения: 20.02.2018)
13. Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Мирошниченко Александра Викторовича на нарушение его Конституционных прав пунктом 15 статьи 5, пунктами 3 и 6 части третьей статьи 49, частью первой статьи 75, частью первой статьи 142 и частью первой.2 статьи 144 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации: определение Конституционного Суда Российской Федерации от 29.09.2015 № 2270-О // Справочно-правовая система "КонсультантПлюс". URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ARB&n=441875#06245547744673112> (Дата обращения: 21.02.2018)
14. О судебном приговоре: постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 29 ноября 2016 г. N 55 // Официальный сайт Верховного Суда Российской Федерации. URL: <http://www.vsr.f.ru/documents/own/8528/> (Дата обращения: 21.02.2018)
15. Решение по уголовному делу № 22–15/2018 (22–447/2017 от 23.01.2018 // Банк судебных решений по уголовным делам "Росправосудие". URL: <https://rospravosudie.com/court-verhovnyj-sud-respubliki-kalmykiya-respublika-kalmykiya-s/act-580175871/> (Дата обращения: 22.02.2018)
16. Научно-практический комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации (постатейный) / отв. ред. В.М. Лебедев; рук. авт. кол. В.А. Давыдов ("Норма" "Инфра-М", 2014) // СПС "КонсультантПлюс" (Дата обращения: 26.02.2018)
17. Решение по уголовному делу № 1–4/2018 от 24.01.2018 г. // Банк судебных решений по уголовным делам "Росправосудие". URL: <https://rospravosudie.com/court-krasnokutskij-rajonnyj-sud-saratovskaya-oblast-s/act-579758493/> (Дата обращения: 26.02.2018)
18. Решение по уголовному делу № 22–163/2018 от 30.01.2018 г. // Банк судебных решений по уголовным делам "Росправосудие". URL: <https://rospravosudie.com/court-samarskij-oblastnoj-sud-samarskaya-oblast-s/act-580174155/> (Дата обращения: 26.02.2018)
19. Решение по уголовному делу № 1–5/2018 от 26.01.2018 г. // Банк судебных решений по уголовным делам "Росправосудие". URL: <https://rospravosudie.com/court-vladivostokskij-garnizonnyj-voennyj-sud-primorskij-kraj-s/act-580357697/> (Дата обращения: 26.02.2018)
20. Винницкий Л.В. Эволюция явки с повинной в уголовном судопроизводстве / Л.В. Винницкий, М.А. Классен // Вестник ЮУрГУ. Серия "Право". – Вып. 29.– 2012.– № 7.– С. 33–43.

© С.В. Страхова, (svestr-65@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Крымский юридический институт (филиал) Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации

ПРАВО КАК ФЕНОМЕН ЯЗЫКА

LAW AS A PHENOMENON OF LANGUAGE

E. Chufarova

Annotation

The article provides an analysis of the existing concepts of interaction of the language and the law in juridical linguistics and jurisprudence. The law is presented as a specific form of the language existence. The language serves both as the outer shell and the fundamental essence of the law, and therefore, in order to understand the processes that take place within the law, its behavior, it is necessary to understand the behavior and the processes that occur in the language. Here, we explore the possibility of semiotic approach to analyzing the language of law from the syntactics perspective (i.e. the rules of arrangement of legal texts), semantics (semantic analysis necessary to achieve the maximum accuracy of transfer of thought in verbal form) and pragmatics (use and understanding of linguistic signs, their functioning in speech).

Keywords: legal linguistics, legal language, semiotics, sign systems.

Аннотация

В статье проведен анализ сложившихся в юридической лингвистике и юриспруденции концепций взаимодействия языка и права. Право представляется в качестве особой формы существования языка. Язык выступает одновременно и как внешняя оболочка, и как глубинная сущность права, следовательно, для понимания процессов, происходящих в праве, его закономерностей необходимо понимать закономерности и процессы, происходящие в языке. Рассматривается возможность семиотического подхода к анализу юридического языка с точки зрения синтактики (т.е. правил построения юридического текста), семантики (семантического анализа, необходимого для достижения максимальной точности передачи мысли в словесной форме) и прагматики (использование и понимание языковых знаков, их функционирование в речи).

Ключевые слова:

Юридическая лингвистика, язык права, семиотика, знаковые системы.

Большинство исследований в области юридической лингвистики имеет сугубо практическую направленность. Такие научные труды ориентированы на создание эффективных методов составления, понимания, толкования, перевода юридических текстов. При этом единый системный и всесторонний подход к изучению юридического языка еще не выработан. Это порождает множественность научных взглядов и позиций.

В научной литературе существует несколько концепций, определяющих отношения между языком и правом. Первоначально в юриспруденции языковому фактору придавали вторичное значение, а главенствующим был так называемый инструменталистский подход, который предполагал, что язык является средством материализации, внешней оболочкой, позволяющей выразить замысел и волю законодателя. По мнению советских правоведов, язык должен был лишь отражать правовые сущности, но никак не мог определять или предписывать их. Таким образом, язык выступал в качестве средства выражения воли победившего класса, созидающей новый мир. Это прослеживается в трудах И. Д. Ильинского [14], М. М. Гроздинского [13], П. В. Верховенского [11], Х. Э. Бахчисарайцева [7], И. Л. Брауде [10] и др. Основная за-

дача выражалась в подборе максимально эффективных языковых форм для создания законов, способных наиболее точно выразить волю пролетариата.

Также инструменталистская концепция прослеживается в более поздних трудах, например, в работах А. Ф. Черданцева, который определяет язык как "средство реализации, своеобразной материализации процесса и результатов познания", а также как средство материализации и реализации правового регулирования [27, с. 8]. Подобной точки зрения придерживается Р. А. Ромашов, который тоже отмечает, что "в ментальности юристов язык понимается, прежде всего, как средство формализации мысли и воли законодателя" [21, с. 54]. Таким образом, язык служит своего рода посредником, позволяющим придать воле законодателя и правовым предписаниям определенную форму и сделать их пригодными для использования и передачи реципиенту.

В своем исследовании Н. А. Власенко рассматривает язык права как часть общеправового языка, лексикон нормативных и официальных интерпретационных актов: "Он неразрывно связан с текстом права, вне его не существует. Текст права есть объединение правового лекси-

кона и его стиливых закономерностей. Это одно из важнейших выражений права, форма его существования. В текстах права официально (нормативно, в нормах права) фиксируется воля и интересы нормодателя, воплощаясь затем в общественную практику" [12, с. 32].

Иная концепция взаимоотношений языка и права выдвигается в рамках антропоцентризма.

Одним из первых ученых, обративших внимание на взаимопроникновение языка и права, а не просто на использование внешней оболочки первого для отображения второго, стал А. А. Ушаков: "Изучение языка и права показывает, что язык, наряду со своими главными функциями, выполняет в известной степени и функции, связанные с регулированием поведения людей, т.е. язык выступает в качестве регулятора общественных отношений, в чем, как известно, и состоит суть права. Разумеется, эта общность языка и права содержит в себе принцип различия. Но факт остается фактом, что принятые формы употребления слов иногда определяют и формы поведения людей" [25, с. 14]. Более того, ученый выдвинул идею о языке права как одном из наиболее древних слоев языка [25, с. 167], связывая это с его регулятивно-функциональной. Аналогичный подход характерен не только для исследователей непосредственно языка права. Так, по мнению А. И. Пигалева, язык, являясь заместителем ритуала, "моделирует общественную структуру группы в пространстве и во времени..." [18, с. 40 – 53]. Ученые даже возникновение письменной речи связывают именно с потребностью в регламентации общественных отношений [22, с. 173].

В трудах С. С. Алексеева выражена идея о том, что язык следует рассматривать "как феномен, направляющий деятельность носителя языка, а воля закона ("буква" закона) существует отдельно и независимо от воли создателя закона... Воля, выраженная в правовых предписаниях, приобретает относительно самостоятельное существование. В частности, смысл и содержание закона перестают быть зависимыми от воли и желания лиц, его составивших" [4, с. 297]. Постепенно язык начинает рассматриваться не в качестве одного из элементов юридической техники, а как основная форма бытия права: "язык в праве – это не только вопросы юридической техники и стилистики, это конструктивные моменты самого существования права как своеобразного феномена социальной действительности, его бытия в виде конституционно-явления" [5, с. 7].

Подход к языку как к субстанции, являющейся "средством выражения воли законодателя как фундаментальной основы законодательства", взаимодействующей с юридической техникой и обеспечивающей акт правовой коммуникации, предложил Н. А. Любимов, по мнению которого "право всегда объективируется в языке" [16].

Наиболее интересными, на наш взгляд, являются идеи о взаимодействии языка и права, выдвинутые в рамках исследования коммуникативной природы права в трудах А. С. Александрова [1; 3], А. В. Полякова [19], Е. А. Романовой [20] и др. Указанные ученые рассматривают право не просто как языковой, а как коммуникативный феномен. При этом язык является ядром правовой коммуникации, а сама юридическая деятельность тесно взаимосвязана с деятельностью речевой.

Александров А. С. в своих исследованиях опирается на труды философов языка и права, касающиеся проблем понимания, интерпретации, возникновения языка и права, в частности Р. Барта, Х. – Г. Гадамера, Л. Витгенштейна, а также на психологическую теорию права Л. И. Петражицкого. Ученый говорит о предельном упрощении роли языка юристами и низведении его до проводника, лишеного самостоятельного значения. Он полагает, это обусловлено тем, что "...юридической науке удобен постулат об объективности и нейтральности языка, ибо при таком подходе не подвергается сомнению формальная определенность права" [1, с. 28]. По мнению же самого ученого, "право состоит в актуализированном речью смысле текста закона и сопровождающих его психических эмоциях и переживаниях" [3, с. 43]. Ученый разрабатывает и вводит в употребление концепт, предполагающий понимание отношений между текстом закона, интерпретацией и правом как тремя составляющими единого целого, который обозначается как "право=текст". Право немислимо вне текста закона, образом существования его является проговаривание, интерпретация смыслов этого текста" [2, с. 11].

В целом А.С. Александров полагает, что право это текст закона, помноженный на его интерпретацию [1, с. 67 – 68].

Подобной точки зрения придерживается и А. В. Поляков, который отмечает, что правовой текст – это коммуникативно-познавательная единица, без которой право существовать не может" [19]. Таким образом, принципиальным и общим для этих двух концепций положением является выдвижение на первый план субъективной по своей природе интерпретационной деятельности, которая определяется как "измерение услышанного меркой слушателя, измерение человеческого" [1, с. 69]. При этом не опровергается утверждение М. М. Бахтина, в соответствии с которым "...текст... никогда не может быть переведен до конца, ибо нет потенциально единого текста текстов" [6, с. 310].

Подводя итог выше сказанному, мы можем отметить, что каждая из приведенных концепций, по разным основаниям и с разных сторон описывая взаимоотношения языка и права, может быть по своему правильной. Однако ни одна из них не может считаться абсолютно полной.

Связь языка и права сложна и многогранна. С одной стороны именно языком определяется специфика выражения и восприятия права, а также особенности его толкования, возможности взаимодействия с иными социальными нормами и самое главное – его эффективность. С другой стороны, право, являясь особой формой существования языка, в свою очередь способствует его сохранению, развитию и обогащению [24, с. 44].

Язык является формой для правовых предписаний. Но также не вызывает сомнений и то, что язык и право находятся в постоянном взаимодействии и влияют друг на друга. Более того, можно с уверенностью говорить о влиянии языка и его грамматических форм на само мироощущение конкретной нации. Так, например, стиль мышления в немецкой культуре будет отличаться от французской, что в значительной степени обусловлено особенностями национальных языков этих народов [9, с. 208]. Неразрывно связанные с формами народной жизни, языковые формы призваны передавать ее особенности и характер, отличающие именно русское национальное самосознание и юридическую культуру [8, с. 71].

Таким образом, с какой точки зрения мы бы не рассматривали связь между языком и правом, однозначно можно сказать, что она существует. Для того чтобы понять, какой точки зрения придерживаться при исследовании языка права, следует понять, что же такое язык в целом. Язык – это система знаков, предназначенная для фиксации, хранения, переработки и передачи информации. Придерживаясь точки зрения о языковой сущности права, мы можем распространить на право характеристики, присущие языку, в том числе и знаковость: "Язык – элемент правовой системы общества. Его уникальным свойством является знаковость [17, с. 6]. Следовательно, рассматривая право и правовой язык как знаковую систему, мы можем использовать при его анализе и изучении семиотический подход.

Данный подход содержит в себе три уровня: синтактику, семантику и прагматику.

◆ *Первый* – синтактика – изучает отношения между знаками. Основным предметом синтактики является сочетаемость знаков, правила построения знаковых выражений (синтаксис). Т.е. в рамках данного подхода из-

учаются синтаксические конструкции языка права, особенности лексической сочетаемости.

◆ *Второй* – семантика – направлен на изучение знаковых систем как средств выражения смысла. Основным предметом выступают интерпретации знаков и их сочетаний. Семантическая проблематика выражает общеправовую проблему связи мышления и бытия. Здесь наиболее актуальными являются вопросы о том, в какой мере язык способен выразить неязыковую реальность, а также о способности мысли понять внешний для неё предмет. Так, например, Ф. де Соссюр определял знак, как двойственную сущность, которая представляет собой единство плана выражения и плана содержания (или означающего и означаемого). Таким образом, основной задачей семантики является изучение взаимосвязи между указанными двумя сторонами [23]. Концепция, разработанная Г. Фреге, ориентирована на необходимость различения предметного и смыслового значения знака, то есть обозначаемого объекта и понятия о нём [26]. Данный подход главной задачей семантики предполагает установление связей между знаковыми выражениями, обозначаемыми объектами и отношениями между ними.

◆ *Третий уровень* – прагматика. В рамках данного уровня изучаются отношения между знаковыми системами и воспринимающим, интерпретирующим и использующим заложенные в них сообщения. Прагматика тесно связана с коммуникативной функцией знаковых систем.

Таким образом, мы можем констатировать, что взаимосвязь языка и права явление весьма сложное и многогранное, вызывающее к жизни множество научных концепций и исследовательских подходов. Язык права – не просто средство передачи информации. Язык есть средство доступа к мыслительным процессам, механизм познания, фиксации человеческого опыта, регулятор общественных отношений. Язык – это одновременно и внешняя оболочка, и глубинная сущность права, и для понимания процессов, происходящих в праве, для осознания его закономерностей необходимо понимать закономерности и процессы, происходящие в языке. Мы можем с уверенностью повторить за В. Д. Катковым, что "юрист-теоретик должен быть до известной меры филологом... он должен и не может не подчиняться законам языка данного общества, но он должен делать это сознательно" [15, с. 69].

ЛИТЕРАТУРА

1. Александров А. С. Введение в судебную лингвистику. Нижний Новгород: Нижегородская правовая академия, 2003. 419 с.
2. Александров А. С. Толковательное право? // Юрислингвистика–11: Право как дискурс, текст и слово: межвуз. сб. науч. тр. Кемерово: Изд-во Кемеровского государственного университета, 2011. С. 11 – 19.
3. Александров А. С. Язык и судебная истина // Юрислингвистика–9: Истина в языке и праве: межвуз. сб. науч. тр. / под ред. Н.Д. Голева. Кемерово; Барнаул: Изд-во Алт. университета, 2008. С. 36 – 73.
4. Алексеев С. С. Общая теория права. В двух томах. М.: Юридическая литература, 1982. Т. 2. 360 с.

5. Алексеев С. С. Право – конституционное социальное образование // Вопросы теории государства и права. Саратов, 1983. С. 9 – 10.
6. Бахтин М. М. Проблема текста: Собрание сочинений: В семи томах. М.: Русские словари, 1997. Том 5. 732 с.
7. Бахчисарайцев Х. Э. О законодательной технике и языке нормативных актов // Правоведение. 1960. № 4. С. 3 – 9.
8. Безлепкин Н. И. Философия языка в России: К истории русской лингвофилософии СПб, 2002. 272 с.
9. Боруленков Ю. П. Методология юридического познания: лингвистический подход // Юридическая наука: история и современность. 2013. № 10. С. 206 – 216.
10. Брауде И. Л. Вопросы законодательной техники // Советское государство и право. 1957. № 8. С. 52 – 59.
11. Верховенский П. В. Литературные формы и стиль советских законодательных актов // Власть Советов. 1929. № 13. С. 5 – 6.
12. Власенко Н. А. Язык права. Иркутск, 1997. 176 с.
13. Гродзинский М. М. Законодательная техника и уголовный кодекс // Вестник советской юстиции. 1928. № 19. С. 558 – 562.
14. Ильинский И. Д. Язык закона // Советское строительство. 1927. № 8 – 9. С. 76 – 93.
15. Катков В. Д. К анализу основных понятий юриспруденции. Харьков: Печатня С. П. Яковлева, 1903. 461 с.
16. Любимов Н. А. Конституционное право России: лингвистический аспект: автореф. дис. ... канд. юр. наук. М., 2002. 26 с.
17. Петрова И. Л. Правовой синтаксис: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Владимир, 2006. 25 с.
18. Пигалев А. И. Культурология. Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 2006. 420 с.
19. Поляков А. В. Коммуникативная концепция права (проблемы генезиса и теоретико-правового обоснования): автореф. дис. ... д-ра. юрид. наук. СПб, 2007. 42 с.
20. Романова Е. А. Правовая коммуникация: общетеоретический анализ: диссертация ... кандидата юридических наук. Саратов, 2011. 212 с.
21. Ромашов Р. А. Интерпретация права: лингвистический и технико-юридический аспекты // Юрислингвистика-10: Лингвоконфликтология и юриспруденция / под ред. Н. Д. Голева и Т. В. Чернышовой. Кемерово; Барнаул: Изд-во Алт. университета, 2010. С. 52 – 58.
22. Солганик Г. Я. Стилистика текста. М.: Флинта: Наука, 1997. 256 с.
23. Соссюр Ф. де. Труды по языкознанию. Переводы с французского языка под ред. А. А. Холодовича. Москва: Прогресс, 1977. 695 с.
24. Толстых В. Л. Язык и международное право // Российский юридический журнал. Научно-теоретическое, информационное и практическое издание. 2013. № 2 (89). С. 44 – 62.
25. Ушаков А. А. Избранное: Очерки советской законодательной стилистики. Право и язык М.: Российская академия правосудия, 2008. 314 с.
26. Фреге Г. Избранные работы. М.: Дом интеллектуальной книги, 1997. 160 с.
27. Черданцев А. Ф. Логико-языковые феномены в праве, юридической науке и практике. Екатеринбург: Наука, 1993. 192 с.

© Е.Н. Чуфарова, (kat.chufarowa@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Уральский гуманитарный университет, Екатеринбург

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБОРОТА КРИПТОВАЛЮТЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

THE CONCEPTUAL PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF THE TURNOVER OF THE CRYPTOCURRENCY IN THE RUSSIAN FEDERATION

V. Shaydullina

Annotation

This article contains a review of the conceptual problems of the bill "On Digital Financial Assets" prepared by the Ministry of Finance of the Russian Federation. There are the bill's contradictions to the Russian legislation of the securities market and to the established international practice. The analysis of legal risks of the application of the bill is given. The author concludes that the term "digital financial assets" is incorrect and isn't universally recognized in the current foreign practice in the sphere of turnover of the crypto currency. The analyze shows that a separate law on the legal regulation of the cryptocurrency's turnover is not required, since the adoption of such a law will lead to excessive regulation. The author establishes that the regulation of the cryptoeconomic's phenomena should be based on traditional law and not contradict it. At the same time it is more logical to consider the crypto-currency as "other property".

Keywords: cryptocurrency, initial coin offering, token, digital financial asset, investment, ICO.

Шайдуллина Венера Камилевна
К.ю.н., ст. преподаватель,
Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации

Аннотация

Настоящая статья содержит обзор концептуальных проблем законопроекта "О цифровых финансовых активах", разработанного Министерством финансов Российской Федерации. Указываются противоречия законопроекта действующему российскому законодательству, регламентирующее функционирование рынка ценных бумаг, и сложившейся международной практике. Приводится анализ правовых рисков принятия указанного законопроекта. Автор приходит к выводу, что термин "цифровые финансовые активы" некорректен и не является общепризнанным в сложившейся зарубежной практике в сфере оборота криптовалюты. Исследование показывает, что отдельного закона о правовом регулировании оборота криптовалюты не требуется, так как принятие такого закона приведет к излишнему регулированию. Устанавливается, что регламентация феноменов криптоэкономики должна основываться на традиционном праве и не противоречить ему. При этом логичнее рассматривать криптовалюту в качестве "иного имущества".

Ключевые слова:

Криптовалюта, первичное размещение монет, токен, цифровой финансовый актив, инвестиции, ICO.

В январе 2018 года Министерство финансов Российской Федерации представила законопроект "О цифровых финансовых активах" [6] (далее – проект Закона), которая направлена на установление специального регулирования оборота криптовалюты, осуществления майнинга, проведения "первичного размещения монет" (Initial coin offering, ICO – процесса привлечения инвестиций посредством продажи "монет", токенов) [3]. Однако несмотря на то, что в проекте установлены определения данных понятий, указанный документ регламентирует их в рамках традиционных правовых институтов, в связи с чем происходит необоснованное фактическое дублирование законодательства Российской Федерации.

В частности, криптовалюта и токен в данном проекте закона признаются финансовым активом. Финансовый актив в соответствии с бухгалтерским и налоговым

законодательством (например, согласно Приказу Минфина России от 06.12.2010 №162н "Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению" [5]) – это денежные средства в рублях и валюте, инвестиции и вложения в форме ценных бумаг, включая акции, денежные документы и иные финансовые активы (доли в международных организациях, средства, передаваемые в доверительное управление и пр.). Данная классификация соответствует Международным стандартам финансовой отчетности (далее – МСФО) [2]. Понятие "цифровой финансовый актив" отсутствует и в действующем законодательстве о бухгалтерском учете, и не соответствует МСФО.

Даже если термин "цифровой финансовый актив" отнести к "иным финансовым инструментам", то это автоматически признает и криптовалюту, и токены – инвестициями (вложениями), на которые распространяются об-

щие требования законодательства, регулирующего инвестиционные отношения [9].

В связи с этим представляется неясным, для чего необходимо создавать специальное регулирование институтов, подпадающих под традиционное регулирование. Обозначенное формирует предпосылки для дублирования законодательства, что негативно воспринимается законодательскими органами. Кроме того, понятие "цифровой актив" в соответствии с зарубежной практикой не используется в сфере оборота криптовалюты и ICO [1]. Он применяется для обозначения элементов, существующих в двоичном формате, и включает в себя право пользования (цифровые документы, звуковой контент, кинофильм и другие соответствующие цифровые данные). Очевидно, что термин "цифровые финансовые активы" некорректен и не является общепризнанным в сложившейся зарубежной практике в сфере оборота криптовалюты и ICO.

В связи обозначенным нецелесообразно введение нового термина "цифровой финансовый актив", а логичнее рассматривать криптовалюту в качестве "иного имущества", а токен – в качестве ценной бумаги, если он имеет признаки таковой, и если не имеет таких признаков – то в качестве иного имущества.

В ч.2 ст. 2 законопроекта указывается, что права собственности на такой актив удостоверяются посредством внесения соответствующих записей в реестр цифровых транзакций [6]. По сути подобный реестр уже существует – это реестр владельцев ценных бумаг. Для исключения путаницы логичнее регистрировать токены при наличии признаков ценной бумаги в существующем реестре владельцев ценных бумаг.

Проект закона, устанавливая новую терминологию, относит к "цифровым финансовым активам" только криптовалюту и токены. При развитии технологии блокчейн существует возможность образования других "цифровых финансовых активов", которые не будут подпадать под действие данного закона, в случае его принятия. Считаем, что, безусловно, целесообразно закрепить определение токена и криптовалюты, однако перечень "цифровых финансовых активов" делать закрытым не нужно. Кроме того, в связи с тем, что в соответствии с проектом Закона оборот криптовалюты может осуществляться только брокерами, дилерами, управляющими ценными бумагами, криптовалюта фактически также приравнена проектом Закона к ценной бумаге. В связи с этим можно говорить, что юридически проект Закона не делает различий между криптовалютой и токеном.

Абз. 9 ст. 2 проекта Закона устанавливает новое определение "оператор обмена цифровых активов". В законопроекте указывается, что обмен цифровых активов

может осуществлять только юридическими лицами, деятельность которых регулируется статьями 3 – 5 Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39–ФЗ "О рынке ценных бумаг" (далее – Закон о рынке ценных бумаг) [9]. При этом ст. 3–5 Закона о ценных бумагах устанавливает правовые основы деятельности брокеров, дилеров, управляющих ценными бумагами. При этом данные нормы устанавливают возможность указанных юридических лиц осуществлять операции с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами, т.е. деривативами. Последнее не может включать в себя криптовалюту и токены в том статусе, в котором устанавливает рассматриваемый проект закона. В связи с этим в случае закрепления нормы проекта Закона, в соответствии с которой операторами обмена цифровых финансовых активов являются исключительно юридические лица, которые созданы согласно требованиям российского законодательства и осуществляют виды деятельности, установленные в ст. 3 – 5 Закона о рынке ценных бумаг [9], необходимо будет внесение изменений в данный закон, а также в Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 325–ФЗ "Об организованных торгах" [8]. Кроме того, закрепление подобного положения юридически приравнивает токены и криптовалюту к ценным бумагам, несмотря на отсутствие указания на то, что они являются таковыми. Указанное повлечет за собой отток инвестиций.

В законопроекте предлагается признать майнинг в качестве предпринимательской деятельности. Однако абз. 7 ст. 2 законопроекта устанавливает, что валидатором (майнером) могут быть юридические или физические лица [6]. В законопроекте следует четко обозначить, что физические лица в обязательном порядке должны быть зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей для исключения неверного и расширенного толкования законопроекта. Кроме того, законопроект признает валидатора лицом, "осуществляющим валидацию". При этом термин "валидация" не раскрывается.

В законопроекте токен не является акцией (законодатель не называет токен акцией), в связи с чем некорректно использовать термина "эмитент" в ст. 2, 3 проекта Закона, т.к. в соответствии со ст. 2 Закона о ценных бумагах, эмитент является понятием, тесно связанным с рынком ценных бумаг [9].

В проекте закона (ч. 3 ст. 3) указывается, что обязательной процедурой является опубликование "эмитентом токенов" оферты в Интернете, которая содержит в себе предложение о приобретении эмитированных токенов, и инвестиционного меморандума. Анализ требований, установленных законопроектом, к оферте и инвестиционному меморандуму позволяет сделать следующие выводы:

1. на данные документы распространяется законодательство о ценных бумагах. В связи с этим не понятна

цель установления специального регулирования, если токен и ICO могут регулироваться в рамках регламентации традиционных правовых институтов.

2. инвестиционный меморандум – это своего рода Whitepaper в соответствии с проектом закона. Whitepaper в международной практике – это проспект эмиссии, реклама или простая информация о проекте [3]. Инвестиционный меморандум в свою очередь является документом, демонстрирующим инвесторам и кредиторам инвестиционную привлекательность проекта. В ряде стран (например, США) такой документ имеет юридическое значение [1]. В связи с этим, если Россия идет по принципу придания инвестиционному меморандуму документу статуса юридически значимого документа, требования к нему установлены крайне лояльные. Поэтому регулирование структуры меморандума представляется нецелесообразным.

◆ в качестве требования к рассматриваемым документам установлена необходимость иметь сайт не только ICO-проекту, но и валидатору. В настоящее время большинство майнеров не имеет сайтов. Создание и необходимость поддержки сайта – дополнительное обременение для майнеров, что противоречит цели по привлечению лиц, осуществляющих майнинг, на территорию Российской Федерации. Указанное негативно скажется 1) на притоке инвестиций; 2) на пополнении бюджета Российской Федерации в результате налогообложения деятельности майнеров.

Ч. 1 ст. 3 проекта Закона устанавливает ограничение, в соответствии с которым лица – не квалифицированные инвесторы могут приобретать в рамках одного ICO токены на сумму не более пятидесяти тысяч рублей. Фактически указанная норма приравнивает ICO к IPO. Принципиальное отличие ICO от IPO заключается в том, что инвесторами ICO-проекта являются частные лица, не имеющие возможность участвовать в IPO в связи с ограниченным количеством средств, которые они могут вложить. В связи с этим доля профессиональных инвесторов на рынке ICO составляет не более 20%. Ограничение, установленное в рассматриваемой норме, может повлечь за собой отток инвестиций в юрисдикции, где ограничений по участию не имеется.

Ст. 3 проекта Закона устанавливает, что до опубликования оферты о выпуске токенов токены не могут рекламироваться. Данная норма аналогична ч. 6 ст. 29 Федерального закона от 13.03.2006 №38-ФЗ "О рекламе" [7], устанавливающая запрет на рекламу незарегистрированных ценных бумаг. В процедуре проведения ICO одним из этапов является проведение pre-ICO (пробной продажи токенов). Предлагаемая норма фактически исключает возможность этого желательного этапа ICO, что повлечет за собой отток инвестиций.

Ст. 4 проекта Закона закрепляет, что владельцы цифровых финансовых активов могут совершать сделки по обмену цифровых финансовых активов исключительно через оператора. Фактически указанная норма запрещает бартерные сделки между участниками гражданского оборота (юридическими и физическими лицами), предметом которого является обмен криптовалютой/токена ("иного имущества") на другое имущество или финансовый актив. Данный подход снова подтверждает мнение, что в рамках проекта Закона токен и криптовалюта являются ценными бумагами. Подобная норма может привести к оттоку инвестиций из Российской Федерации, поскольку большинство стран (например, Швейцария, Австралия, Япония) [3] не запрещает подобные сделки. Считаем целесообразным закрепить возможность осуществления бартерных сделок на основании договоров в порядке, установленном гражданским законодательством.

Настоящий проект закона создает "излишнее", дублирующее регулирование рассматриваемой сферы. Токен/криптовалюта не признаны ценной бумагой, при этом требования к токenu/криптовалюте фактически вторяют требованиям законодательства о ценной бумаге, что дает основания полагать о наличии у токена/криптовалюты статуса ценной бумаги. Некоторые нормы, установленные проектом Закона, могут повлечь за собой отток инвестиций.

Считаем, что концепция такого регулирования должна основываться на следующих положениях:

1. Отдельного Федерального закона о правовом регулировании оборота криптовалюты и проведения ICO не требуется, так как это приведет к излишнему регулированию. Регламентация данных правовых феноменов должна основываться на традиционном праве и не противоречить ему.

2. Криптовалюту в соответствии со ст. 128 Гражданского кодекса Российской Федерации [4] необходимо признать "иным имуществом". Это позволит установить лояльные требования к ее обороту, привлекая инвесторов в Российскую Федерацию. Оборот криптовалюты могут осуществлять агенты в соответствии с агентским договором – офертой. При этом в гражданское законодательство вносить изменений не нужно. Для этого не требуется разрабатывать новый закон, достаточно позиции регулятора по данному вопросу в форме обязательного нормативного акта.

3. Токен, выпускаемый в рамках ICO, при наличии признаков ценной бумаги, установленных в Законе о рынке ценных бумаг [9] необходимо признать ценной бумагой. Если такие признаки отсутствуют, то токен будет иным имуществом. Оборот токена-ценных бумаг могут осуществлять традиционные биржи.

4. Новая нормативная база не должна содержать в себе жестких требований к участникам крипторынка. Не должно быть ограничений по сумме привлекаемых инвестиций, по суммам, вкладываемых инвестором и пр. Подобные требования повлекут за собой отток инвестиций из России. Порядок проведения ICO и оборота криптова-

люты, отраслевое регулирование отдельных вопросов (налогообложение, правила KYC и AML, работы инвестиционных платформ и пр.) должны регулироваться новыми нормативными актами уполномоченных органов государственной власти и Постановлениями Правительства РФ.

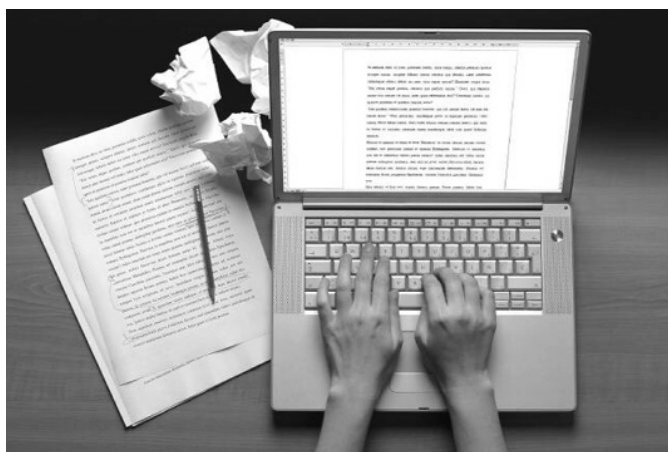
ЛИТЕРАТУРА

1. Choi J. Cryptocurrency for International Commercial Transactions – Prospects and Obstacles. Available at: http://www.uncitral.org/pdf/english/congress/Papers_for_Congress/6-CHOI-Cryptocurrency_for_International_Commercial_Transactions.pdf (Accessed 28 February 2018).
2. Memorandum of Understanding for mutual cooperation between the Basel committee on banking supervision and the IFRS foundation. Available at: <http://www.ifrs.org/-/media/feature/around-the-world/memoranda/bcbs-memorandum.pdf> (Accessed 28 February 2018).
3. Quek L.F. How Initial Coin Offerings are regarded or regulated in various countries. Available at: <http://www.singaporelawwatch.com/slw/attachments/113135/1712-01%20Initial%20Coin%20Offerings.pdf> (Accessed 28 February 2018).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ // Российская газета. №238–239. 1994.
5. Приказ Минфина России от 06.12.2010 №162н "Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению" // Российская газета. №26. 2011.
6. Проект федерального закона "О цифровых финансовых активах" [Электронный ресурс] // URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=121810 (дата обращения 18.02.2018).
7. Федеральный закон от 13.03.2006 №38-ФЗ "О рекламе" // Российская газета. №51. 2006.
8. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 325-ФЗ "Об организованных торгах" // Российская газета. №266. 2011.
9. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. №39-ФЗ "О рынке ценных бумаг" // Российская газета. №79. 1996.

© В.К. Шайдуллина, (VKShajdullina@fa.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации



НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Abazieva K. – Doctor of Economics, Professor, Branch of Moscow University of S.Yu. Witte on Rostov-on-Don

e-mail : abazieva_kamilla@mail.ru

Ahverdiev E. – Volgograd state university

e-mail : erwin.gelli@mail.ru

Arutyunyan M. – PhD applicant, Lomonosov Moscow State University

e-mail : msu_law_mariam@mail.ru

Astapova E. – Candidate of Law, Don State Technical University

e-mail : astapova77@mail.ru

Borisova A. – Candidate of Sciences (PhD), associate professor of the Polytechnic Institute (branch) of the Don State Technical University in Taganrog

e-mail : banet06021979@mail.ru

Chufarova E. – Advisor to judges of the Charter Court of the Sverdlovsk region, Postgraduate student of the Ural humanitarian University (law), Yekaterinburg

e-mail : kat.chufarowa@yandex.ru

Fedorova E. – Senior Lecturer of the Don State Technical University

e-mail : lefedat@mail.ru

Filippov A. – The Ural Institute of State Fire Service of EMERCOM of Russia, Ekaterinburg

e-mail : filippov_a_v@mail.ru

Filippova O. – Candidate of Law, Associate Professor of Civil Law Disciplines of the Ural Institute of additional professional education "All-Russian State University of Justice (RPA of the Ministry of Justice of the Russian Federation)", Member of the Russian Criminological Association Ekaterinburg, Notary Public of Ekaterinburg

e-mail : ovz24@ya.ru

Frolov A. – Applicant, Saint Petersburg State University of Economics

e-mail : frolov147@yandex.ru

Glushchenko A. – Neftekamsk branch of Bashkir state University

e-mail : gluschenko-84@mail.ru

Glushchenko G. – Neftekamsk branch Bashkir State University

e-mail : finogeewag@mail.ru

Glyzina M. – Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor of the Don State Technical University

e-mail : marig111@rambler.ru

Goncharova S. – PhD in Economics, Associate Professor, Branch of Moscow University of S.Yu. Witte on Rostov-on-Don

e-mail : abazieva_kamilla@mail.ru

Goudenica O. – PhD in Economics, Associate Professor, Branch of Moscow University of S.Yu. Witte on Rostov-on-Don

e-mail : abazieva_kamilla@mail.ru

Grechenkova O. – Ph.D., Associate Professor, Institute of Service and Entrepreneurship (Branch) of Don State Technical University in Shakhty

e-mail : yarovaya_ns2009@mail.ru

Grischenko O. – PHD, Associate Professor, Taganrog Institute named after A.P. Chekhov (branch) of the Rostov State Economic University

e-mail : lefedat@mail.ru

Idiatullov A. – Adjunct of the Kazan Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia

e-mail : kazanvoshod050810@yandex.ru

Ilyin V. – Postgraduate student, Saint-Petersburg State Agrarian University

e-mail : luch.rodion@mail.ru

Isaev A. – Don State Technical University, Director of the Polytechnic Institute (branch) of the Don State Technical University in Taganrog

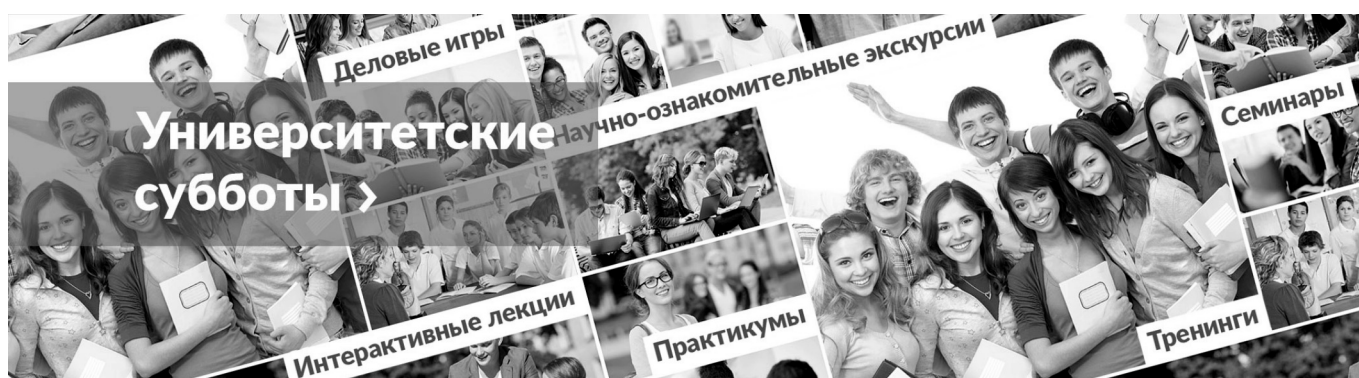
e-mail : lefedat@mail.ru

Isakova Yu. – Doctor of Economic Sciences, Candidate of Law, Associate Professor, Don State Technical University

e-mail : isakova.pravo@bk.ru

Ivanova E. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Don State Technical University

e-mail : marig111@rambler.ru



Izmalkova I. – Senior lecturer, Financial University under the Government of the Russian Federation (Lipetsk branch); post-graduate student of the Ranepa the President of the Russian Federation (Central Russian Institute–branch)

e-mail : izmalkova.O2@mail.ru

Izutina S. – PhD in law, associate Professor of the Russian University of Economics, G.V. Plekhanov

e-mail : s.lana.2029@gmail.com

Kamerova E. – Head of Department of legal support banking and business transactions of the Legal Department of the Bank branch GPB AO Ural, Ekaterinburg

e-mail : karepanov_grigory@mail.ru

Kashulin S. – Postgraduate student, Katanov Khakass State University

e-mail : kash-nsk@mail.ru

Khaibullina I. – Candidate of Philosophy, Magnitogorsk Technical University. G.I. Nosov

e-mail : banet06021979@mail.ru

Khalilov A. – Associate Professor of the Sevastopol State University

e-mail : el8a8@mail.ru

Khvoyevskaya L. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Don State Technical University

e-mail : larson_larisa@mail.ru

Kirichenko S. – Candidate of Law. Sci., Associate Professor, Don State Technical University

e-mail : lefeda@mail.ru

Kobersi I. – Ph.D., associate professor of the Polytechnic institute (branch) of the Don State Technical University c. Taganrog

e-mail : iskobersi@gmail.com

Korsakova T. – Phd, Associate Professor of the Southern Federal University

e-mail : takors@mail.ru

Krutin D. – Postgraduate student, The Russian Presidential Academy Of National Economy And Public Administration

e-mail : krutindenis1@rambler.ru

Kuskashev D. – Krasnoyarsk state agrarian University, Krasnoyarsk, Russia

e-mail : kenig-1977@mail.ru

Litovkina M. – Lawyer, individual entrepreneur, Moscow

e-mail : mar-lit@yandex.ru

Luchkovsky R. – Postgraduate student, Saint-Petersburg State Agrarian University

e-mail : luch.rodion@mail.ru

Melnichuk M. – Doctor of Economics, professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, chief research fellow, Financial Research Institute of the Ministry of Finance of the Russian Federation

e-mail : mvmelnichuk@gmail.com

Naumkin V. – Khakassian State University named after Katanov N.F. (Abakan)

e-mail : vladimir-naumkin@mail.ru

Nikpour A. – Postgraduate student of the Lomonosov Moscow State University

e-mail : nikpour@mail.ru

Novikov V. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Kuban State Technological University, Krasnodar

e-mail : banet06021979@mail.ru

Onanko N. – Moscow international University

e-mail : nataonanko@mail.ru

Oparin I. – The Ural Institute of State Fire Service of EMERCOM of Russia, Ekaterinburg

e-mail : oparinivan@mail.ru

Pchelnikov M. – Candidate of Law, Associate Professor of the Don State Technical University

e-mail : pchelnikov-m@mail.ru

Petrov A. – Doctor of Sci. (Econ.), Professor, Rector of All-Russia Institute of Continuous Education in Forestry, Pushkino

e-mail : petrov@vipklh.ru



Pryadilina N. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Ural State Forest Engineering University

e-mail : Lotos_nk@inbox.ru

Sapozhnikova E. – Candidate of Economic Sciences, Don State Technical University

e-mail : sekunovak@mail.ru

Senicheva V. – Candidate of historical sciences, The Sredne-Volzhsy Institute (branch) of the VGUYU, RPA of the Ministry of Justice of Russia

e-mail : vera_taraskina@mail.ru

Shaydullina V. – PhD in Law, Senior lecturer, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

e-mail : VKShajdullina@fa.ru

Shirinkina E. – Surgut State University

e-mail : shirinkina86@yandex.ru

Shkurkin D. – Don State Technical University, Rostov-on-Don. General Director of LLC "EldDirect", Nevinnomyssk

e-mail : marig111@rambler.ru

Strakhova S. – Crimean Law Institute (branch), Academy of the Office of the Prosecutor General of the Russian Federation, Simferopol

e-mail : svestr-65@mail.ru

Stratan D. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Don State Technical University

e-mail : stratan.d@mail.ru

Sukhanov A. – Kazan Institute (branch) VGUYU, RPA of the Ministry of Justice of Russia

e-mail : gluschenko-84@mail.ru

Yarovaya N. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Don State Technical University

e-mail : yarovaya_ns2009@mail.ru

Yashin A. – The Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg

e-mail : a.a.yashin@urfu.ru

Yurasov A. – Moscow international University

e-mail : jurasow@mail.ru

Zaretskaya E. – Senior teacher, St. Petersburg State University of Civil Aviation

e-mail : konul_habibova@mail.ru

Zargaryan A. – Associate professor, Cherepovets state university, Cherepovets

e-mail : arshakz@inbox.ru

Zatsepin M. – Doctor of Jurisprudence (higher doctorate), professor, Senior Research Scientist of the Ural State Law University, Vice-President of the Russian Association for Criminology

e-mail : tp0507@ya.ru

Zinchenko L. – Art. prep., Don State Technical University

e-mail : zinchenko_la2015@mail.ru

НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

**IV РОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
“ЭНЕРГООБЕСПЕЧЕНИЕ, ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ,
ЭНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТ В ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ – 2018”**



SEYMARTEC ENERGY 2018

**31 МАЯ 2018 Г., ЧЕЛЯБИНСК,
ОТЕЛЬ «RADISSON BLU»**

**В рамках конференции состоится КРУГЛЫЙ СТОЛ –
«КОММУНИКАЦИЯ МЕЖДУ ПОСТАВЩИКОМ И
ЗАКАЗЧИКОМ: ОКНО НА КРУПНОЕ
ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ»**



СЕЙМАРТЕК

ОРГАНИЗАТОР

ООО «СЕЙМАРТЕК» (SEYMARTEC)

**ЗА БОЛЕЕ ПОДРОБНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ
ОБРАЩАТЬСЯ ПО КОНТАКТАМ:**



**T. +7 499 638 2329
T. +7 351 200 3735.**



HTTP://SEYMARTEC.RU



INFO@SEYMARTEC.RU

РЕКЛАМА

Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно-практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно-практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускаются.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф-редактору научно-практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" (e-mail: redaktor@nauteh.ru).